Philippe
Askenazy

TOUS RENTIERS !

Pour une autre répartition des richesses



Philippe Askenazy

Tous rentiers !

Pour une autre répartition des richesses



15, RUE SOUFFLOT, 75005 PARIS

www.odilejacob.fr

ISBN : 978-2-7381-6371-4

Ce document numérique a été réalisé par Nord Compo.

À mes parents.

Introduction

Dans les économies avancées, les revendications des travailleurs doivent être « raisonnables » pour ne pas obérer la compétitivité. Des réformes « mesurées » doivent abolir les « dogmes » – entendez réduire les protections et acquis des travailleurs. Dans l'Europe en stagnation s'est ainsi enclenchée une course au « courage ». Tel est le carcan qui enferme désormais l'action et les idées économiques.

Ce défaitisme insidieux – qualifié de pragmatisme par ses apologistes – s'appuie sur un paradigme très largement partagé : les inégalités primaires – avant redistribution – seraient naturelles et refléteraient la productivité de chacun. Leur augmentation inquiétante dans les dernières décennies résulterait de la mondialisation et des révolutions technologiques qui diviseraient la société entre gagnants et perdants. Du côté des gagnants, les capitalistes, les héros de l'entreprenariat, les professionnels experts, l'encadrement supérieur… Du côté des perdants, les travailleurs routinisés, les improductifs, les classes laborieuses appelées à disparaître ou à subir la stagnation des revenus. Le salariat serait même à son crépuscule. L'impératif de compétitivité imposerait d'être pragmatique et d'accepter cet ordre naturel afin d'éviter les distorsions, notamment sur le marché du travail.

Cette fable s'impose aujourd'hui jusque dans les rangs des socio-démocrates. Ils se distinguaient par le fait d'appeler à la redistribution pour obtenir une répartition des richesses plus égalitaire. Mais cette stratégie n'est désormais plus praticable : comment, en effet, promouvoir la redistribution par l'impôt dans des sociétés constituées majoritairement de petits propriétaires qui refusent qu'on taxe le patrimoine ? Sous couvert de démocratiser la propriété – « Tous propriétaires ! » –, les gouvernements des pays avancés ont rendu toute réforme fiscale impossible. Faibles politiquement, les socio-démocrates lorsqu'ils sont au pouvoir revendiquent eux-mêmes la baisse des impôts.

Toujours au nom du pragmatisme, certains socio-démocrates en viennent à abandonner l'objectif d'égalité pour promouvoir une illusoire égalité des chances. Dans leur programme, l'éducation pour tous reste bien sûr une priorité, mais au-delà chacun aura droit à un accompagnement, un filet social minimal pour pouvoir rebondir. Alors, chacun sera entrepreneur de sa vie, ce qui aura pour effet d'estomper les origines sociales. Quant aux statuts – par exemple, les contrats de travail protégés –, ils sont suspectés d'entraver l'égalité des chances en érigeant des barrières à l'emploi pour les chômeurs et précaires. Pourtant, en renonçant à l'objectif d'égalité, on laisse intactes les barrières les plus fortes. En effet, l'origine sociale, les capacités financières des parents, le lieu où l'on grandit, les loisirs, les écoles fréquentées, sont des déterminants puissants pour définir les chances de chacun en termes de carrières et même de santé.

Comment sortir de ces impasses ? Il faut oser sonder l'ordre capitaliste contemporain pour rompre avec un pragmatisme mortifère. Plutôt que de chercher à *corriger* ou à *réduire* des inégalités devenues criantes, c'est la mécanique de répartition des richesses qu'il faut revoir. Pour commencer, il faut renverser le paradigme dominant : la distribution primaire n'est pas naturelle. Elle est une construction. Pour élaborer un nouveau progrès social, on doit déconstruire la formation des « rentes ».

Ce terme de « rentes » sera utilisé tout au long de l'ouvrage. La science juridique ou encore la comptabilité disposent de leurs définitions formelles de la rente ou des rentes. En économie, le terme de rente recouvre de très nombreuses acceptions. Les grands auteurs classiques des XVIIIe et XIXe siècles, de David Ricardo à Karl Marx, ont introduit la rente foncière, à côté du (sur)profit des capitalistes et des salaires. Les propriétaires fonciers reçoivent une rente en contrepartie de l'usage de leurs terres. Chez Ricardo, cette rente bénéficie à ceux qui disposent des meilleures terres car les prix des produits agricoles sont fixés en référence au coût de production des moins bonnes terres[1]. Marx lui ajoute la rente absolue, appelée aussi rente de monopole : même les propriétaires des moins bonnes terres ont des revenus qu'ils tirent du monopole que la propriété leur confère sur ces terres.

Les économistes des différentes écoles de pensée ont ensuite étendu la notion de rente de monopole à l'ensemble des activités économiques dès qu'un acteur peut s'extraire de la concurrence pour imposer des prix indus à ses clients. On la retrouve dans le langage commun à travers la « rente de situation » de celui qui bénéficie d'un privilège, d'une protection ou encore du bon emplacement de son commerce.

Aujourd'hui, la rente est abondamment utilisée dans les travaux économiques pour caractériser des situations où un acteur économique obtient un gain au détriment d'un autre acteur, à niveau inchangé de richesse totale. Le vocable de rente implique souvent un jugement[2]. Du coup, la terminologie exacte varie selon le regard ou le positionnement idéologique de l'auteur. Ainsi, dans une négociation salariale entre un syndicat et un employeur, certains parleront de « rente ouvrière » pour désigner les concessions de l'employeur obtenues par le syndicat, d'autres de « rente de l'employeur » pour caractériser les concessions des salariés face à un chantage aux licenciements.

Nous retiendrons une définition plus large et plus neutre : les rentes sont des avantages qui peuvent être durablement accaparés par les acteurs

économiques (capitalistes, financiers, propriétaires, salariés, indépendants, entrepreneurs, États…) *via* des mécanismes économiques, politiques ou légaux qu'ils peuvent éventuellement influencer. Il peut s'agir de revenus monétaires ou d'avantages en nature, notamment les conditions de travail marquées par de fortes disparités.

On le verra dans le premier temps de ce livre, des chocs technologique, idéologique ou encore géopolitique peuvent générer de nouvelles sources de rentes et remettre en cause à la fois la taille des rentes actuelles, leur pérennité et leur partage. Ainsi, une révolution industrielle détruit des rentes fondées sur les anciennes technologies mais ouvre également de nouvelles opportunités. L'extension de l'économie de marché avec la transition de l'ex-bloc soviétique ou la marchandisation de la santé rebat également le jeu économique. Les acteurs qui détiennent les bonnes cartes accaparent alors une part croissante des richesses.

La description de l'évolution des rentes et de leurs sources dans les dernières décennies[3], puis le décorticage de leurs mécanismes d'accaparement font apparaître le surarmement des capitalistes. Le propriétarisme en est le levier décisif : le « tout propriété » va bien au-delà des avantages de la propriété foncière pour s'étendre aux droits de propriété sur l'intangible – bases de données, brevets… Ce propriétarisme ainsi que le recul de l'État permettent aux capitalistes d'amasser des rentes considérables.

Du côté du travail, les profonds changements qui affectent les individus et le contenu de leurs postes facilitent de nouvelles formes de domination : des emplois présumés « improductifs » sont soumis en réalité à l'intensification du travail, s'enrichissent en compétences et génèrent des gains de productivité nourrissant les rentes capitalistiques. Ces gains sont cachés, voire niés, par des outils statistiques inadaptés pour saisir le travail d'aujourd'hui. Quant au travailleur entrepreneur de lui-même il est un mythe

lorsque demeurent, voire se renforcent, les relations de subordination des salariés à leur employeur.

Pourtant, le monde du travail compte aussi ses gagnants : certaines corporations échappent à l'impératif de compétitivité et récupèrent des rentes de situation sans rapport avec leur effort ; elles parviennent même parfois à concentrer l'attention et les dépenses de prévention sur leurs conditions de travail alors qu'elles ne sont pas dégradées.

Les grands arguments naturalisant la distribution des revenus et salaires sont donc partiels ou partiaux. Le partage des richesses et des efforts se révèle malléable. Le deuxième temps de ce livre s'inscrit dans la perspective d'un nouveau progrès social, qui passe par une action à la source. Et, par la reconnaissance des efforts de ceux qui se voient qualifiés d'improductifs.

Alors comment agir à la source et remodeler la distribution primaire des rentes ? Ce livre propose des pistes. D'une part, il s'agit de réhabiliter le travail pour que le plus grand nombre récupère une partie des rentes : tous rentiers ! Pour cela, on ne peut se contenter des salaires minima. Au-delà, le monde du travail peut se remobiliser. Contrairement aux idées reçues, il n'est ni amorphe ni éclaté. Des États-Unis à l'Europe, apparaissent des modes de mobilisation innovants. Ils peuvent tout à fait s'étendre, nous le verrons. D'autre part, il s'agit d'affaiblir le capital en faisant reculer le propriétarisme sur ses deux versants : le « tous propriétaires » comme le « tout propriété ».

Une dernière réflexion, avant d'entrer dans le vif du sujet : redéfinir le partage primaire des revenus n'est pas seulement affaire de justice ou de santé publique. En niant la contribution du travail à la production des richesses, en stigmatisant comme improductifs ceux qui portent la croissance, le capitalisme se condamne lui-même. Revaloriser le travail est aussi un impératif pour sortir de la déflation salariale qui enferme aujourd'hui les économies dans la stagnation.

CHAPITRE 1

La fascination pour les 1 %

Dans les dernières années du XX[e] siècle, le capitalisme n'avait plus de visage. Le travailleur comme le consommateur se trouvaient devant des spectres insaisissables mais dominateurs : ceux de la finance et des multinationales, des fonds vautours à Monsanto. Les capitalistes avaient disparu derrière des sigles. Et les chefs d'entreprise, petites ou moyennes, étaient rabaissés au statut de sous-traitants exploités par ces puissances.

Les seuls capitalistes conservant un visage, de l'Américain Bill Gates (Microsoft) à la dynastie française Pinault (Gucci), en passant par l'Italien Sergio Marchionne (Ferrari) et la famille coréenne Lee (Samsung), étaient qualifiés d'entrepreneurs ou d'inventeurs de génie ; leur réussite était comprise exclusivement comme la consécration de leurs qualités. De plus, ces hommes (rarement des femmes) étaient des mécènes dans les domaines de l'art ou de la santé. La richesse n'était pas taboue car moteur pour les plus innovants et source d'un *déversement* pour l'ensemble de la société.

Les 1 %, nouveau visage du capitalisme

Un virage a été pris insensiblement au début du XXIe siècle. Le capitalisme a retrouvé un visage : les plus riches, « les 1 % », voire les super-riches, les milliardaires qui figurent sur la liste de *Forbes*. Archicomblés d'un point de vue matériel, il ne manquait à ces riches rentiers que la notoriété. Certains ont alors tout fait pour sortir du bois. C'est ainsi qu'on a découvert Paris Hilton, la richissime héritière de la chaîne hôtelière Hilton. Après des débuts comme mannequin dans des défilés de charité, elle fait irruption sur la scène médiatique en coanimant une émission de téléréalité américaine. Véritable phénomène people, elle alimente les magazines (féminins et masculins !) où l'on apprend que ses pieds font un « petit 42 ». Quant au public, il ressent un mélange de fascination et de malaise devant ces vies oisives où se croisent jet-setters, toys boys, toys girls. Tout un bestiaire peuple un monde parallèle.

L'ambivalence des sentiments que suscite ce monde se traduit jusque dans des jeux pour enfants. Dans l'introduction lumineuse du livre qu'il a consacré aux riches[1], Thierry Pech décortique la mutation du Monopoly. Dans le Monopoly du siècle dernier, l'homme riche menait une vie somme toute « ordinaire » : il payait des frais d'hospitalisation, achetait une maison et même versait des impôts sur ses propriétés. Dans le Monopoly de notre siècle, il achète une île ou une ville entière, fête son anniversaire sur une

plage australienne privatisée, ou encore reçoit 500 000 euros de remise d'impôts.

Puis, qu'il s'agisse du spectacle de la famille Bettencourt en France, du népotisme des chaebols coréens ou des multiples montages fiscaux des fortunes américaines pour échapper à l'impôt, les riches finissent par lasser et choquer.

Dans le même temps, les travaux universitaires sur les riches s'intensifient et se diffusent. Par exemple, en France, les ouvrages du couple des sociologues Pinçon-Charlot rencontrent un vif succès, à l'instar des *Ghettos du Gotha*. Dans ce contexte, un groupe d'économistes va mettre des chiffres sur ce visage particulier du capital. Sir Anthony Atkinson, précurseur britannique des études sur les inégalités, est rejoint par deux Français, Emmanuel Saez et Thomas Piketty[2]. À partir de sources fiscales, ils constituent une très large base longitudinale sur longue période, décrivant la part des plus hauts revenus dans le revenu national total. Leurs données montrent un phénomène de captation d'une part croissante du revenu national par une ultra-minorité : non pas les 10 % les plus riches, mais essentiellement les 1 %. Ce phénomène est global mais plus marqué dans les pays anglo-saxons, tout particulièrement aux États-Unis où le poids des 1 % serait revenu en 2010 à son niveau du début du XXe siècle, avec près de 20 % du revenu national contre 15 % au Royaume-Uni et un peu moins de 10 % en France ou au Japon.

La valeur des hauts patrimoines aurait également crû bien plus rapidement que le PIB mondial. Et plus on monte pour atteindre le millième des plus riches, puis le millionième des plus riches, plus revenus et patrimoines auraient progressé. Revenu et patrimoine sont en fait intimement liés, une part essentielle des revenus à ce stade étant constituée de revenus du patrimoine et non du travail.

Leurs analyses et celles de Joseph Stiglitz sur les 1 % ont directement inspiré le slogan des Occupy Wall Street : « Nous sommes les 99 %. » Les

mouvements européens des indignés même s'ils ont été plus influencés par *Indignez-vous !*, de Stéphane Hessel – encore un Français ! –, ont également repris l'image des 1 % dans leurs argumentaires.

La théorie des 1 % exploitée par les 0,1 %

Malgré ce terreau fertile, le triomphe mondial du livre de Piketty en 2014[3] peut surprendre. Certes, la richesse de l'ouvrage et le talent médiatique de son auteur sont remarquables. Mais Occupy Wall Street en était déjà à sa troisième année d'existence quand le livre est paru et, surtout, c'est un pavé académique. D'ailleurs, lors de sa sortie en France en 2013, il avait rencontré un succès de librairie moins spectaculaire. Pour saisir ce qui en a fait un triomphe, il faut revenir aux différentes étapes du lancement de l'édition américaine. On verra que l'intérêt de cette description va bien au-delà des secrets de fabrications d'un best-seller ; on touche ici à la construction des idées économiques et politiques dominantes.

C'est Paul Krugman, prix de la Banque de Suède en la mémoire d'Alfred Nobel et l'un des éditorialistes américains les plus lus aux États-Unis, qui va ouvrir le feu dès la sortie de la version en langue anglaise. Dans sa chronique, il assène que le livre apporte la preuve irréfutable des dérives du capitalisme américain et de l'appétit des plus riches. Cette chronique va déclencher une riposte coordonnée et souvent de mauvaise foi, voire violente, des cercles (néo)conservateurs américains. Qui à son tour va provoquer la contre-offensive des intellectuels et des médias radicaux américains. L'ouvrage n'étant pas diffusé par un éditeur grand public, les acheteurs doivent passer massivement par Internet pour l'acquérir. Il monte

ainsi en tête des ventes sur Amazon.com ; cet affichage amplifie le mouvement d'achat et donc la boucle médiatique. Le même scénario d'attaques frontales et de contre-offensives se répète lors de la sortie en Grande-Bretagne. Organe de la finance et des plus aisés, le *Financial Times* prétendra même, en une du quotidien, avoir trouvé des manipulations dans les données. Et, dans chaque pays où l'ouvrage est traduit, on retrouve un scénario identique.

Cette apparente naïveté des néolibéraux et des néoconservateurs laisse pantois. En attaquant si massivement l'ouvrage et parfois si directement l'auteur, ils en assurent la promotion et, ce faisant, maximisent l'audience des constats et idées qu'il défend. Comment ces mêmes conservateurs qui pendant des décennies ont su manipuler l'opinion dans le domaine économique comme géopolitique ont-ils pu commettre une telle erreur ?

Un retour en France suggère une autre interprétation. L'Hexagone compte son propre lot de néolibéraux (et même de « néocons »). Des discussions privées avec certains d'entre eux ne révèlent pas de virulence particulière vis-à-vis des approches fondées sur les 1 %. Au contraire, ils semblent assez bien s'en accommoder. De fait, rendre central un ouvrage d'inspiration social-démocrate pragmatique, faire de son auteur le nouveau Karl Marx, est certainement un moindre mal face au risque de mouvements radicaux, voire révolutionnaires. De même, il est bien rassurant de disposer d'un pape François pour ramener, au sein de l'Église (qui conserve par ailleurs ses dogmes sociétaux réactionnaires), la question écologique et la dénonciation du « Dieu Argent » longtemps abandonnées aux « gauchistes ».

En quoi la plupart des analyses autour des 1 % ne sont-elles pas trop dangereuses pour le capital ? Fondamentalement, elles ne portent pas à remettre en cause le capitalisme lui-même que ce soit à travers un vocable marxiste, l'« aliénation des travailleurs » (tout particulièrement, celle des femmes), ou les ravages environnementaux qu'il induit. Elles déplacent la contestation du capitalisme vers les riches et leur apparent égoïsme. Mieux

encore, et c'est sans doute là le point central, elles naturalisent le partage primaire des revenus, c'est-à-dire la distribution des revenus avant impôts et redistribution. Citons deux exemples qui structurent les débats présents.

Les travaux les plus cités sur les revenus stratosphériques et fortement croissants des grands patrons sont ceux de Augustin Gabaix et Xavier Landier[4]. Ils rationalisent la distribution des revenus des patrons, présentés comme proportionnels à la taille de l'entreprise. La hiérarchie serait même respectée, les « meilleurs » occupant les directions des plus grosses entreprises. Placer à la direction de la 250e entreprise le patron de la 1re assurerait à cette dernière un profit supérieur (de l'ordre du 10e de pourcent). Bien que ce gradient soit très faible, les sommes en jeu pour les actionnaires sont telles qu'il est *naturel* qu'ils accordent de tels salaires pour attirer les meilleurs. L'argument est pourtant bien fragile. En effet, même si l'on admet leurs résultats, les auteurs ignorent la forte reproduction sociale ou l'appartenance à une même caste de diplômés de quelques universités. La hiérarchie qu'ils constatent n'existe qu'au sein d'une sous-classe des patrons en place. Et rien ne prouve que disons les échelons n-4 des mêmes entreprises n'obtiendraient pas de meilleures performances s'ils étaient propulsés P-DG.

Le sens des équations

La « première loi fondamentale du capitalisme » énoncée par Thomas Piketty procède de la même logique de naturalisation. Cette « loi » est avant tout une équation comptable, donc exacte. Il écrit que la part des revenus du capital α est égale au produit du taux de rendement moyen du capital r et du rapport capital/revenu noté β : $\alpha = r \times \beta$.

La théorie marxiste écrit la même équation comptable différemment : $r = \alpha / \beta$.

Cette différence, en apparence mineure, est tout à fait majeure. Dans la première écriture, r le rendement du capital est considéré comme largement donné : c'est la traduction de paramètres technologiques *naturels* comme la productivité marginale du capital et la substitution du capital au travail. D'ailleurs, selon Piketty, le rendement serait relativement constant sur longue période. Le poids du profit α est alors la simple résultante de l'accumulation du capital.

Dans la lecture marxiste, cette part α est la traduction de la capacité par le capital d'accaparer des rentes. Le rendement r peut être constant parce que β augmente lorsque α croît ; en effet β n'est pas une mesure physique du capital mais une valeur monétaire des actifs qui *a priori* s'accroît lorsque les investissements génèrent des profits plus importants.

Cette seconde lecture porte, à l'extrême, l'idée communiste de socialisation des moyens de production. Dans le cadre d'une économie de marché, elle indique des leviers pour une société plus juste : les mouvements ouvriers, la lutte des classes ou l'économie sociale. La première lecture nécessite, elle, d'autres formes d'interventions politiques. Les inégalités primaires ne peuvent décroître que lorsque le taux de croissance économique dépasse ce rendement du capital, ce qui ne s'est observé dans les grands pays de l'OCDE que pendant les décennies suivant le second conflit mondial.

Dans ces perspectives d'inégalités primaires naturelles et face à une croissance faible ou modérée, la réduction des inégalités doit alors essentiellement passer par la redistribution et une fiscalité progressive : l'objectif est de contenir les inégalités secondaires. C'est le cœur de l'ouvrage de Piketty qui évoque une hypothétique taxe mondiale sur les hauts patrimoines. C'est aussi celui d'Atkinson[5] qui propose des stratégies plus opérationnelles pour la Grande-Bretagne. On retrouve d'ailleurs depuis longtemps cette ligne directrice dans les programmes des principaux partis socio-démocrates européens et plus récemment des candidats démocrates à la présidentielle américaine de 2016.

La redistribution dans l'impasse

Or cette floraison n'inquiète guère le capital, les néolibéraux et autres conservateurs. Parallèlement, les partis socio-démocrates sont minoritaires à l'échelle du continent européen. La lourde défaite du Labour face à David Cameron en 2015 au Royaume-Uni montre combien leurs idées ne s'imposent pas.

Sur les deux rives de l'Atlantique, les analyses, par exemple de l'économiste américain Richard Freeman et des sociologues Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot, disent la même chose. D'un côté, le mode de financement de la politique américaine garantit une majorité pragmatique au sein du Parti démocrate ; de l'autre, « les renoncements doivent être replacés dans la longue histoire des petites et grandes trahisons d'un socialisme de gouvernement qui a depuis longtemps choisi son camp[6] ». De fait, lorsque les socio-démocrates sont au pouvoir comme en France depuis 2012, ils n'appliquent même pas les solutions inscrites dans leurs programmes, et vont jusqu'à reprendre le discours lancinant des baisses d'impôts. Ils se contentent d'ajustements qui n'inversent pas le cours des inégalités, tout comme d'ailleurs le Parti démocrate sous Obama.

En outre, l'idée d'une partition de la population 1 % *versus* 99 % est en partie trompeuse. Elle correspond à une photographie à une date donnée. Au cours de son cycle de vie, un électeur a une probabilité bien plus grande que

1 % de figurer un jour dans le 1 % des plus hauts revenus et patrimoines. S'il anticipe ou espère entrer dans ce premier centile dans le futur, il sera enclin à soutenir des propositions de faible taxation des plus fortunés.

Par ailleurs, à l'autre extrémité de la distribution des revenus, l'adhésion à la protection sociale et à la redistribution est loin d'être acquise. L'art déployé par les forces conservatrices pour imposer la question migratoire comme thème politique central n'est pas seulement électoraliste. Comme le montrent certains travaux[7], le mythe de l'immigré profiteur du système social[8] nourrit une hostilité au sein même des « couches populaires » envers des outils qui leur profitent pourtant largement. Quant aux électorats composés majoritairement de petits propriétaires, ils s'inquiètent d'une taxation du patrimoine ; nous y reviendrons.

Par ailleurs, la peur d'être stigmatisé comme assisté est si présente que le taux de recours à certaines prestations sociales est parfois très faible, comme en France avec le RSA (Revenu de solidarité active) ou en Allemagne avec la *Sozialhilfe*. La stigmatisation orchestrée atteint des sommets en Grande-Bretagne grâce au *Poverty Porn* : la série *Benefits Street* prétend rendre compte, sur un mode documentaire, du quotidien de quartiers où pratiquement toute la population vit de minima sociaux ; série qui vaut à Channel 4 ses records d'audience.

Le pragmatisme s'impose d'autant plus que revigorer les systèmes redistributifs nécessite de franchir de nombreux obstacles techniques. Le recul de l'État comme acteur économique l'enferme dans une stratégie d'incitations fiscales pour essayer malgré tout de construire une politique industrielle ; les niches fiscales sont présentes dans tous les pays. Ces incitations, pour beaucoup inefficaces, ouvrent grand le jeu de l'optimisation fiscale qui permet *in fine* aux plus aisés et à de nombreuses entreprises de déterminer le niveau d'imposition qu'ils consentent à verser[9]. La globalisation des firmes, des patrimoines et des revenus, jointe à la

concurrence fiscale entre États, facilite davantage encore le choix par les plus puissants de leur niveau de pression fiscale.

Les cyniques de l'inégalité

Un regard sur l'action du FMI achève de convaincre du cynisme des promoteurs du néolibéralisme. Après l'OCDE et bien après l'OIT (Organisation internationale du travail), le FMI s'est en effet saisi depuis peu de la question des inégalités. Son service recherche est désormais en pointe sur ce thème. Le FMI « découvre » ce que des économistes « hétérodoxes » énonçaient depuis plusieurs années : les inégalités seraient porteuses d'instabilité macroéconomique et même d'une moindre croissance ; ou encore, la désyndicalisation favoriserait la montée des inégalités. Par exemple, dans une note en date de juin 2015[10], les auteurs avancent avec des méthodes aussi fragiles que celles que déployait le FMI pour expliquer que l'austérité en Grèce ramènerait la prospérité, qu'une part supplémentaire des revenus obtenue par le quintile supérieur obère la croissance économique ; les auteurs résument ainsi : « *When the rich get richer, benefits do not trickle down* » (« Lorsque les riches deviennent plus riches, leurs gains ne se déversent pas »). En apparence, une révolution copernicienne pour une institution longtemps pilier de la théorie du déversement. Le FMI peut donc désormais affirmer se préoccuper des inégalités. Beau mirage ! Dans la crise grecque de 2015, le FMI poussait à une restructuration de la dette qu'il savait totalement insoutenable. Cependant, comme la BCE et la Commission, il exigeait que les « réformes » grecques passent non pas essentiellement par

une hausse des impôts sur les plus aisés mais par des coupes sombres dans les services publics et la protection sociale, notamment les retraites. Le positionnement du FMI est encore plus clair dans le cas du Portugal. Il salue les privatisations et montages de partenariats publics-privés qui ne peuvent qu'accentuer les inégalités. Une « réforme structurelle » du marché du travail est son obsession. Et le FMI ne cache même pas son cynisme vis-à-vis de la démocratie, comme le montre une de ses notes d'août 2015[11] : « Un nouveau cycle politique [les élections législatives du 4 octobre 2015] présente l'opportunité favorable pour avancer dans les réformes en particulier du marché du travail et du secteur public. » Il s'agit de démanteler le système de conventions collectives de branche portugais[12].

Pour une autre voie

Les partisans d'une plus forte redistribution sont face à une impasse. Une autre voie consiste alors à réinterroger le partage primaire des revenus. Est-il si naturel ? Nous verrons dans les chapitres suivants qu'il est très largement une construction. Celle-ci peut donc être ébranlée, voire remplacée par une autre, sur de nouvelles bases théoriques et sociales. Avant d'effectuer cet exercice, il est utile de rappeler toutes les dimensions de la distribution primaire des revenus. Redistribuer n'est pas distribuer. Nous l'avons déjà évoqué avec la question des revenus d'assistance. Le revenu primaire a une dimension de valorisation individuelle et sociale bien plus forte que le revenu secondaire. Disposer de 1 200 euros de revenus primaires et payer 200 euros d'impôts n'est pas équivalent à gagner 600 euros plus 400 euros de prestations sociales : les travaux récents sur la satisfaction ou le bien-être le soulignent. Par exemple, en utilisant le remarquable panel socio-économique allemand (SOEP), des études économétriques[13] ont montré que le surcroît de revenu procuré par le dispositif d'assistance améliorait bien la satisfaction mais moitié moins que s'il s'agissait d'une augmentation du revenu primaire. Symétriquement, en utilisant la même enquête sur plus de vingt-cinq ans, d'autres travaux[14] observent que le fait de payer des impôts compense en partie, au niveau des indicateurs de bien-être, la perte de revenu secondaire générée par l'imposition. S'acquitter de ses impôts démontre son utilité pour

le collectif et sa participation au bien de tous. Autrement dit, la redistribution réduit sans doute les inégalités monétaires, mais elle ne diminue pas d'autant l'insatisfaction liée au revenu primaire.

La reconnaissance apportée par le revenu primaire est aussi clairement identifiée par les disciplines étudiant le travail. Économistes et sociologues montrent que les salariés comparent leurs salaires avec ceux de leurs collègues ou d'autres catégories professionnelles ; cette comparaison influe directement sur leur satisfaction au travail[15]. Il est frappant que des salariés à travers l'OCDE ne recourent pas à certaines prestations sociales mais se lancent dans des conflits sociaux pour obtenir des augmentations dont les montants sont bien moindres que ces prestations. En psychologie du travail, le salaire est une des composantes de la reconnaissance au travail. Le salaire est la valeur monétaire de mon travail, ce que je vaux. Et l'absence de reconnaissance est un risque psychosocial avéré[16] ; conjuguée à de fortes exigences professionnelles, elle a des effets délétères multiples sur la santé mentale et physique.

Justement, les questions liées aux conditions de travail montrent que les inégalités ne peuvent se restreindre à une approche strictement monétaire. Redescendre au niveau primaire présente l'avantage d'embrasser simultanément les inégalités monétaires et celles des conditions de travail pour en montrer les ressorts communs. Cela impose de décortiquer pas à pas les mécanismes à l'œuvre dans les économies contemporaines. Une première étape est de cerner les sources des rentes. Une seconde étape consiste à comprendre comment et par qui elles sont accaparées, et qui sont ceux qui en paient le prix sur leurs corps.

CHAPITRE 2

Le capitalisme affranchi

Le rendement du capital, les rémunérations généreuses d'une minorité ou la faiblesse des rémunérations de pans entiers du monde du travail ne sont ni des constantes « physiques » de l'économie ni le reflet d'un ordre « naturel » de l'économie de marché. Si les inégalités se sont creusées, il faut en chercher l'explication ailleurs que dans une pseudo-naturalité de la distribution primaire des revenus. Dans les dernières décennies, les cartes économiques mondiales ont été profondément rebattues. Derrière ces bouleversements de grande ampleur se dissimulent des mécanismes qui ont conduit à un véritable affranchissement du capital.

Trois grands mécanismes se sont révélés particulièrement puissants. À la fin du XXe siècle, l'effondrement du bloc soviétique a libéré de vastes espaces de rentes tout en supprimant une menace fondamentale pour les capitalistes. Parallèlement, l'affaissement des syndicats et la déstructuration du salariat ont également libéré des rentes que le travail avait grappillées en un siècle. Et, depuis près de trois décennies, les vagues technologiques ainsi que l'agrégation spatiale d'activités économiques génèrent de nouvelles sources majeures de revenus, tout en tarissant celles d'acteurs de l'ancienne économie.

La chute du mur de Berlin : de la nouvelle Europe à la nouvelle Chine

La chute du mur de Berlin en novembre 1989 est un séisme géopolitique et économique. Il redessine l'économie mondiale d'Est en Ouest, du Nord au Sud. Les premiers concernés par ce choc sont bien sûr les anciens pays du bloc soviétique. Ces derniers étaient largement plus égalitaires que ceux de l'Ouest et que la plupart des pays en développement non communistes, et ce malgré l'existence d'une oligarchie. La création de valeur et les profits associés étaient bien réels mais contrôlés par l'État directement ou par les entreprises d'État. L'État fixait dans une très large part les niveaux de revenus primaires de chacun selon son statut (professeur, ouvrier, retraité). Ainsi, la transition de ces économies et leur intégration aux relations commerciales avec l'Ouest ont d'une part permis l'expression de rentes latentes et d'autre part supprimé la distribution étatisée des richesses.

Cette double transformation s'est traduite par l'explosion des inégalités. À peine neuf ans après la chute du communisme, selon les données de la Banque mondiale, le coefficient de Gini qui mesure la dispersion des inégalités de revenu disponible avait progressé de 0,24 à 0,33 en moyenne dans les ex-pays du bloc soviétique[1]. Les nouvelles économies de marché généraient comme à l'Ouest une hétérogénéité des rémunérations, des destins et des opportunités qu'une minorité pouvait saisir. Celle-ci pouvait prospérer

dans des sociétés bouleversées et marquées par une grande tolérance pour les inégalités. Mais si, initialement, les inégalités croissantes ont été justement vécues comme la preuve d'opportunités nouvelles, cette tolérance s'est progressivement effritée avec la stratification de la société[2]. La libération puis l'accaparement de rentes ont été plus particulièrement accentués dans certains pays en transition qui ont mené de vastes programmes de privatisations[3]. Le cas de la Russie et, dans une moindre mesure, celui de l'Ukraine sont emblématiques, dans un contexte de kleptocratie, de l'émergence d'une puissante oligarchie qui détient l'essentiel de l'appareil productif et énergétique du pays. Plus à l'Ouest, le choix est fait d'un big-bang pour transformer d'un coup des économies socialistes en économie de marché. La Pologne sous la supervision de Leszek Balcerowicz et la Tchécoslovaquie de Vaclav Klaus débutent dès 1990 de vastes programmes de réformes très largement inspirés des politiques que le FMI imposait alors à l'Amérique latine. Les gouvernements ont même anticipé les exigences de l'institution de Washington, incités en cela par un défilé d'économistes occidentaux censés enseigner l'économie de marché aux nouveaux dirigeants. La perspective d'une entrée future dans l'Union européenne poussait à ouvrir la vente des entreprises d'État les plus performantes aux puissances financières occidentales. Le profil type des acquéreurs sera plutôt des entrepreneurs nationaux épaulés par des investisseurs étrangers.

À l'Ouest, l'intégration d'anciens pays du bloc communiste a accentué la fragilisation des travailleurs. Plusieurs facteurs ont pu jouer. Le premier est la délocalisation d'activités à l'Est, d'autant plus rapide que les pays étaient amenés à rejoindre dans un horizon de moyen terme une Union européenne élargie. En 2004, l'Union européenne passera d'un coup de quinze à vingt-cinq membres qui deviendront vingt-huit en 2015. Le phénomène est plus complexe qu'il y paraît au premier abord. Une grande partie des investissements étrangers dans la nouvelle Europe ne procédait pas d'une délocalisation mais constituait une réponse aux besoins de développement

local. Cependant, notamment dans l'industrie manufacturière, une recomposition de la chaîne productive s'est bel et bien opérée. Une voiture montée en Allemagne ou en France n'est que minoritairement allemande ou française. Dans le cas de l'Allemagne, particulièrement concernée du fait de sa position géographique, les segments à moindre valeur ajoutée tendent à être fabriqués à l'Est alors que ceux à haute valeur ajoutée demeurent produits à l'Ouest. L'impact sur les opportunités d'emploi comme sur les salaires à l'Ouest est ambigu : certains types d'emplois déclinent mais d'autres *a priori* mieux rémunérés se développent. Sur les régions frontalières, par exemple entre la Bavière et la République tchèque, on ne constate pas de déclin salarial dans la partie occidentale. Si les travailleurs de l'Ouest ne sont pas nécessairement perdants à ce processus d'organisation de la production sur le continent européen, les rentes générées à l'Est bénéficient à l'ensemble des entreprises opérant ou produisant dans ces économies.

Second facteur, la mobilité au sein de l'Union européenne renforce encore la concurrence entre travailleurs. En Allemagne, l'emploi massif de travailleurs de l'Est dans l'industrie de transformation du porc ou en Europe le remplacement de la France par la Pologne comme premier pavillon de transport de fret routier sont autant d'exemples d'une optimisation salariale par les entreprises de l'ancienne Europe. Le plus significatif d'un point de vue macroéconomique est le phénomène des travailleurs détachés[4] qui représentent en Allemagne ou en France environ 1 % de l'emploi total.

À la dynamique propre à la nouvelle Europe et à la Communauté des États indépendants rassemblant neuf des quinze anciennes républiques soviétiques, s'ajoute le géant chinois. Face à l'URSS, il aurait été peu probable que la Chine communiste orchestre une aussi rapide et forte désocialisation des rentes économiques, la concentration du capital et l'émergence de tant de grandes fortunes. Rappelons que le tournant économique majeur de la Chine date de 1992. Le nouveau mot d'ordre gravé

par le XIVe congrès du Parti communiste est la création d'une « économie socialiste de marché » selon « les caractéristiques chinoises ». Les premières réformes sont radicales : privatisation du logement ou suppression des *danwei* (unités de travail) qui garantissaient l'emploi à vie et une large protection sociale. Le programme de réformes et d'ouverture se poursuivra inlassablement, modéré dans la dernière décennie par l'émergence d'une régulation de la relation contractuelle salariée[5] et des hausses des salaires minimums.

Comme pour l'Europe de l'Est, cette ouverture offre des relais de croissance aux grandes multinationales occidentales. Mais ils sont ici bien plus puissants. L'ouverture s'applique à des marchés bien plus vastes, de la Chine au Brésil en passant par l'Inde ou le continent africain. L'adhésion de la Chine à l'OMC en novembre 2001 a généré des sources de revenus durables gigantesques. Le processus de (dé)localisation d'activités économiques induit par cette ouverture est également d'une ampleur bien supérieure à celui associé à l'Europe de l'Est. Les dernières études sur le cas des États-Unis suggèrent que l'impact des délocalisations sur l'emploi américain était indétectable dans les dernières décennies du XXe siècle et serait devenu apparent avec l'irruption de la Chine des années 2000[6].

Tableau 1. Les 10 pays comptant le plus de milliardaires en dollars selon les classements 2014 et 2015 du magazine *Forbes* (non nécessairement résidents)

	2014	*2015*		2014	*2015*
États-Unis	492	*536*	Inde	56	*90*
Chine	152	*213*	Royaume-Uni	47	*53*
Russie	111	*88*	Hong Kong	45	*55*
Allemagne	85	*103*	France	43	*47*
Brésil	65	*54*	Italie	35	*39*

Sources : Forbes *2014 et 2015.*

En Chine même, les milliardaires se sont multipliés. Selon le classement *Forbes* 2014, Chine et Russie occupaient les deuxième et troisième places parmi les pourvoyeurs mondiaux de milliardaires. Hong Kong figurait au huitième rang, coincé entre le Royaume-Uni et la France (tableau 1). Les sanctions contre la Russie à la suite de la crise ukrainienne ont fait chuter le nombre de milliardaires russes à « seulement » quatre-vingt-huit dans le classement 2015 mais, dans le même temps, la Chine en comptait soixante nouveaux, une augmentation d'un tiers en à peine un an ! La région spéciale de Hong Kong fournit d'après ce classement 2015 plus de milliardaires que son ancien colonisateur britannique. Cependant, une part importante des milliardaires notamment de l'Est résident hors de leurs pays. En ajoutant les Russes et ceux originaires du Commonwealth, le Royaume-Uni compte ainsi plus d'une centaine de milliardaires résidents.

Le capitalisme affranchi du miroir communiste

Si l’ensemble des mécanismes purement économiques qui ont suivi la chute du mur de Berlin sont majeurs, l’essentiel pour l’ancien bloc de l’Ouest n’est probablement pas là. Fondamentalement, l’effondrement du communisme européen a changé la donne politique.

Dans les pays européens disposant d’un parti communiste fort (bien que déclinant) comme en Italie ou en France, la « peur du rouge » a définitivement disparu. La Communauté européenne avait participé à la construction de nouveaux droits au profit des travailleurs notamment sur les conditions de travail (durée maximale hebdomadaire de travail…). L’Union européenne qui la remplace en 1992 peut, elle, se convertir au tout marché. Le voile jeté pour cacher la mécanique crue du capitalisme perd son utilité. Plus besoin pour les capitalistes de lâcher du lest, de faire des concessions aux organisations syndicales. Et au sein des pays chantres de l’anticommunisme, États-Unis, en tête, la prétention d’une société d’égales opportunités (à défaut d’une société égalitaire) ne s’avère plus nécessaire pour offrir une image attrayante face à l’URSS poststalinienne. On peut rétorquer à ces arguments que coïncidences de dates ne font pas causalité. Si la science statistique est peu pertinente sur la question, les analyses politique et historique sont, elles, éclairantes.

Fait parlant, le blocage du processus de supervision de l'Organisation internationale du travail (OIT) est survenu quelques années après la chute du communisme. L'OIT est en effet un concentré des relations professionnelles au niveau mondial. Elle comptait, en 2015, cent quatre-vingt-trois États membres. Sa structure est tripartite : les organes exécutifs sont composés de représentants des gouvernements, des employeurs et des travailleurs. Désormais dépendante de l'ONU, l'OIT a été fondée en 1919 sous l'égide du traité de Versailles. Au sein de la Conférence internationale du travail, appelée aussi Parlement mondial du travail, chaque État membre est représenté par une délégation composée de deux délégués gouvernementaux, d'un délégué « employeur » et d'un délégué « travailleur », qui disposent chacun d'une voix. Ces délégués élisent les représentants au conseil d'administration par collège, hormis pour les premières économies mondiales – États-Unis, Chine, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, France, Brésil, Inde, Italie, Fédération de Russie –, qui disposent de membres permanents.

L'OIT est connue du grand public pour la définition du « chômage au sens du BIT », son secrétariat permanent, le Bureau international du travail. Mais au-delà de la statistique, l'OIT a pour vocation de « promouvoir la justice sociale et les droits internationalement reconnus de la personne humaine et du travail ». Sa fonction première consiste « à œuvrer en faveur de la paix sociale, condition essentielle à la prospérité » en promouvant les droits au travail, et renforçant le dialogue social pour résoudre les problèmes liés au monde du travail.

L'OIT assure la supervision du respect de ces conventions par les États membres[7]. Pour garantir sa neutralité, un panel d'experts se prononce sur les cas soumis et l'interprétation des conventions. Ensuite, un Comité tripartite sélectionne les observations transmises par les experts. La sélection doit rencontrer un soutien au sein des collèges de chacune des parties. Lors de cette étape, une des trois parties peut donc bloquer le fonctionnement de

l'institution. Ce processus concerne tous les pays signataires. Les pays « développés » ne sont pas à l'abri des observations de l'OIT[8].

Remontons à la guerre froide. Une coalition se forme entre employeurs et syndicats de l'Ouest[9]. Pour les employeurs, il s'agit de bloquer l'entrée des représentants des entreprises nationales du bloc soviétique. Surtout, ils voient dans le développement des droits des travailleurs, notamment la liberté syndicale et le droit de grève, un outil de déstabilisation des États soviétiques et le moyen de renvoyer l'image d'un capitalisme de progrès face à un communisme conservateur.

L'instrumentalisation de l'OIT contre le communisme devient flagrante en 1980. En août, les ouvriers des chantiers navals polonais de Gdansk entrent en grève. Leur revendication première est la liberté syndicale. Ils se basent sur la convention n° 87 de l'Organisation internationale du travail sur la liberté syndicale, ratifiée par la Pologne en 1957. Une lecture extensive de la liberté syndicale est alors soutenue par une large coalition : le collège des employeurs occidentaux, une grande partie des représentants des salariés et l'ensemble des pays occidentaux. C'est ainsi que l'OIT reconnaît immédiatement la légitimité de Solidarnosc, le premier syndicat indépendant du bloc soviétique. Cet acte historique contribuera à l'effondrement du communisme.

La position britannique, à cette époque, est des plus caricaturales. Alors que Margaret Thatcher, à peine arrivée au pouvoir, prépare un vaste programme législatif et répressif pour réduire drastiquement le droit de grève et la représentativité syndicale au Royaume-Uni, elle soutient Solidarnosc. Dès la chute du mur de Berlin en novembre 1989, Thatcher veut en finir avec l'OIT qui la contraint à limiter sa politique de restriction du droit de grève et antisyndicale. Elle souhaite une dénonciation des conventions de l'OIT. Inquiet de l'impact désastreux de cette décision en termes d'image, le patronat britannique, le Confederation of British Industry, exerce alors une forte action de lobbying auprès des conservateurs pour éviter une sortie trop

rapide de l’OIT. Le départ forcé de Thatcher en novembre 1990 enterre *in fine* ce projet.

Au sein de l’OIT, après des décennies de collaboration avec les syndicats de l’Ouest, la partie patronale inverse très lentement sa position après la chute du mur de Berlin[10]. En 2012, elle déclenche une crise institutionnelle en bloquant le processus de supervision. L’objectif de l’« internationale capitaliste » est d’obtenir que l’interprétation des conventions de l’OIT abandonne une reconnaissance du droit de grève à travers le monde, car elle est particulièrement « nuisible » aux multinationales. Elle rejette désormais la légitimité du comité d’experts qu’elle soutenait fermement quinze ans auparavant face au bloc communiste.

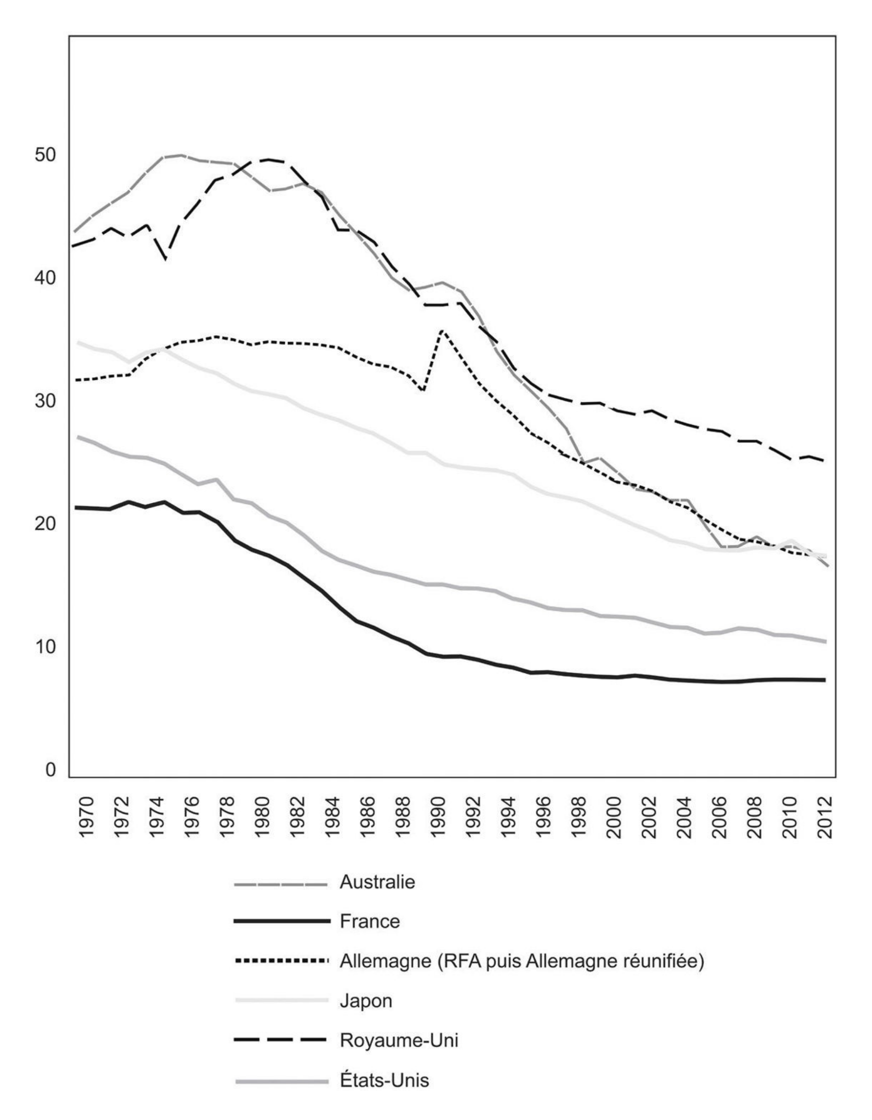
Dans certains pays, le patronat ne cache désormais plus son hostilité à des conventions signées avant l’effondrement soviétique. Ainsi, en France, le président du Medef, Pierre Gattaz, demande la dénonciation de la convention n° 158 sur les licenciements que la France de Mitterrand avait ratifiée en mars 1989 – soit quelques mois avant la chute du mur de Berlin – et qui n’a été ratifiée, jusqu’à présent, par aucune autre grande économie mondiale.

La chute du communisme européen et la transformation chinoise ont donc accentué la dynamique des inégalités et la domination du capital. Pour autant, il ne s’agit pas de tomber dans la nostalgie d’un monde passé bipolaire. Au contraire, ces transformations poussent à construire de nouveaux remparts afin de protéger les « masses laborieuses » dans un cadre démocratique.

L'affaiblissement du mouvement syndical et un salariat déstructuré

C'est d'autant plus nécessaire que dans le même temps, un des remparts historiques face aux offensives capitalistes – le syndicalisme – n'a cessé de s'affaiblir au sein des pays les plus riches. Cet affaiblissement est apparu dans les années 1980 et s'est étendu à la plupart des grands pays occidentaux. Il se traduit à la fois par une baisse du taux de syndicalisation mais aussi par celle de la couverture conventionnelle, c'est-à-dire de la part des salariés couverts par une convention collective négociée entre le patronat et les représentants des salariés.

Figure 1. Taux de syndicalisation dans des pays de l'OCDE (1970-2013) en %



Source : OCDE, statExtract, consulté le 3 mars 2015.

L'érosion du taux de syndicalisation – part des salariés adhérant à un syndicat – est quasi généralisée (figure 1). Elle est nette dans les pays anglo-saxons où les syndicats disposaient d'une forte audience comme l'Australie, la Grande-Bretagne, la Nouvelle-Zélande ou l'Irlande. Elle se retrouve en Europe continentale même dans celle fondée sur l'ordolibéralisme[11] comme l'Allemagne ou l'Autriche. L'Asie – Japon comme Corée du Sud – n'y

échappe pas. C'est le cas également de pays où le niveau d'adhésion syndicale était pourtant initialement bas comme la France et les États-Unis. Le monde hispanique, de l'Espagne au Chili, montre quelques résistances mais demeure bien en deçà des 20 % d'adhérents. Même la Pologne de Solidarnosc connaît un effondrement du taux de syndicalisation de 36 % en 1990 à 12 % dans les années 2010. Le recul est encore plus marqué dans d'autres pays de la nouvelle Europe : de plus de la moitié à moins 15 % en République tchèque ou en Hongrie. Seule une poignée de « petits » pays[12] où les syndicats assurent institutionnellement une protection sociale renforcée à leurs affiliés (par exemple une assurance-chômage complémentaire) conserve un fort taux de syndicalisation.

Perte d'identité et flexibilité

Plusieurs facteurs complémentaires sont avancés pour expliquer ce phénomène. Le premier est historique. Les syndicats construits depuis la fin du XIXe siècle sur une identité ouvrière et masculine n'auraient pas su s'adapter à la tertiarisation accélérée de l'économie, à la féminisation du monde du travail et à la montée de l'encadrement. Cet argument, toutefois, est fragile car les syndicats pour la plupart ont su mener leur mue quand on n'a pas assisté à l'émergence de nouvelles organisations syndicales. En Allemagne, le syndicat des services Ver.di (Vereinte Dienstleistungs-Gewerkschaft) créé en 2001 dispose d'autant d'adhérents qu'IG Metall né aux lendemains de la Seconde Guerre mondiale. En France, le syndicat de l'encadrement – Confédération générale des cadres – est l'une des cinq grandes confédérations et les autres disposent de sections cadres.

L'économiste du travail Richard Freeman[13] avance également que les nouvelles luttes autour du changement climatique, de la biodiversité ou plus généralement de l'altermondialisme, ont cannibalisé les mobilisations en faveur du travail et contribué à l'affaiblissement du syndicalisme. Pourtant, la

plupart des mouvements environnementalistes voient dans un travail moins intensif et des inégalités moindres, des sources de modération de l'exploitation de la planète et ils prônent souvent la convergence des luttes. Mais il est vrai que celle-ci est encore largement virtuelle.

En outre, les transformations technologiques et organisationnelles ont soulevé de nouveaux obstacles pour les organisations syndicales. La flexibilité imposée des horaires de travail, la réduction des pauses, l'organisation du travail en équipes de projets de court terme suppriment les périodes informelles où les salariés pouvaient se retrouver au sein de l'entreprise et organiser un collectif. La technologie est parfois mobilisée pour éliminer les liens sociaux même si le but initial de l'employeur n'est pas nécessairement d'annihiler la capacité de revendication. Ainsi, pour améliorer le contrôle croisé des salariés ou encore supprimer les risques de bavardage, des logiciels de gestion organisent une attribution aléatoire des horaires et des postes sur les lignes de caisse des grandes surfaces alimentaires[14]. Le développement du multitâche et de la rotation de poste brouille enfin la construction d'une identité commune, utile pour socialiser des problèmes partagés et porter des luttes.

Le fractionnement du salariat

À la flexibilité interne peut s'ajouter une flexibilité externe – sous-traitance sur site, progression des contrats à durée déterminée ou de l'intérim – fractionnant encore davantage le salariat. La grande entreprise n'a pas disparu mais contre qui lutter quand, dans un même atelier ou sur un même chantier, les salariés ont affaire à de multiples employeurs ? Ces derniers savent parfaitement en jouer. L'exemple des centrales nucléaires françaises est frappant : alors que les syndicats de l'opérateur historique sont encore puissants, l'essentiel des expositions aux nucléides, notamment lors de l'entretien des sites, est délégué à une multitude de sous-traitants[15]. De

même, les fermetures de sites constituent une véritable arme antisyndicale aux mains des employeurs, qui peuvent mettre en concurrence les sites de production ou de services ou qui ferment prioritairement les unités les plus syndiquées[16]. Si les facteurs technologiques comme de marché ont contribué au déclin syndical, les politiques publiques l'ont précipité[17]. Le mouvement général de privatisations en Europe de l'Ouest a permis de fragiliser des bastions syndicaux. La politique thatchérienne a été un succès. Plus encore que la chute du syndicalisme, elle a obtenu un effondrement de la couverture conventionnelle : de 70 % à son arrivée au pouvoir, elle est tombée à 50 % à son départ et à moins de 30 % dans les années 2010. Cet effondrement a permis au capital de reprendre la prime salariale qu'obtenaient les structures syndiquées pour les salariés[18]. En multipliant les contrats dérogatoires, en particulier les mini- et midi-jobs occupés principalement par des femmes, le gouvernement Schröder a obtenu le même résultat en Allemagne : la couverture conventionnelle, qui était à 90 % juste après la réunification, est désormais de l'ordre de 60 %.

Dans certains pays de l'OCDE, au nom de la lutte contre le chômage, la création d'entreprises individuelles a été érigée en priorité. Des millions d'entrepreneurs indépendants se retrouvent dépendants d'un donneur d'ordre, dans une relation de subordination de fait. D'autres pays ont laissé prospérer un hyper-précariat à travers une politique qui devait officiellement faciliter le recrutement. Ainsi, en France[19], la simplification administrative extrême permet d'effectuer une embauche désormais en quelques minutes sur Internet ; des décisions de justice reconnaissent dans certains secteurs les contrats courts comme le contrat d'usage en lieu et place des contrats permanents. Elles génèrent la signature de millions de contrats pour moins d'une semaine. Dans l'hôtellerie-restauration, chaque année, quatre fois plus de contrats sont signés que d'emplois ! Et bien que toujours juridiquement couverts par des conventions collectives, les salariés concernés sont en pratique exclus de nombreuses dispositions qui se déclenchent pour une ancienneté minimale.

Ainsi, la fragmentation du monde du travail en différents « statuts » – précaires, hyper-précaires, indépendants, salariés cœurs… – est jusqu'à présent essentiellement le résultat de politiques publiques et de ressources humaines des entreprises. Un tel constat exige de repenser la construction des rapports de force entre les travailleurs subordonnés et les firmes. Nous y reviendrons.

L'employeur neutre des analyses *insiders/outsiders*

Or ce qui aurait dû être analysé comme un acte stratégique du capital et des prescripteurs néolibéraux a été détourné par le succès des analyses dites *insiders*/*outsiders* développées initialement par un économiste suédois, Assar Lindbeck, et un économiste américain, Dennis Snower. Une partie du salariat serait composée d'*insiders* – en France, les CDI ou les fonctionnaires titulaires – qui cherchent à protéger leurs rémunérations et leurs emplois ; les syndicats ne seraient que leurs porte-parole. Ils empêcheraient que le prix du travail reflète leur productivité marginale pour reprendre les termes de l'OCDE, du FMI ou de la Commission européenne ; une condition prétendument nécessaire pour que les outsiders, précaires ou chômeurs, puissent eux aussi accéder à l'emploi pour les seconds, à une meilleure stabilité pour les premiers. On parle de dualisation du marché du travail.

Cette vision du monde du travail a eu une influence considérable. Elle a généré des milliers d'articles scientifiques notamment en économie ou en sciences politiques. Elle a inspiré les programmes politiques tant des partis conservateurs – qui y trouvaient la justification du démantèlement des « avantages acquis », d'une réduction de la sphère d'intervention de l'État et de ses agents protégés – que de partis ou de syndicats socio-démocrates – qui se fixaient comme priorité les exclus du marché du travail. Fondamentalement, l'approche *insiders/outsiders* impose une fable : le

chômage ou le précariat ne résultent pas d'un conflit capital/travail mais d'un conflit entre travailleurs, entre les *insiders* égoïstes et les *outsiders* victimes. Les employeurs sont de simples agents économiques neutres. Certes, ils cherchent à maximiser leurs profits mais, optimalement, ils voudraient employer le plus grand nombre d'individus. Ils souhaiteraient simplement que les inégalités reflètent la productivité *naturelle* de chacun. Le chômage serait alors à son niveau *naturel*.

En fait, toutes les théories microéconomiques du marché du travail dominantes depuis trente ans reposent sur cette pseudo-neutralité. Dans la théorie du salaire d'efficience, l'entreprise est obligée de verser des salaires supérieurs à ceux de l'« équilibre concurrentiel ». Elle le doit pour motiver les salariés, qui sont par *nature* des *shirkers* (des « flémards »), car elle ne peut parfaitement les contrôler. Pis, elle doit verser un bonus salarial d'autant plus grand que le salarié dispose d'une *outside option* (un filet de sécurité) en cas de perte d'emploi significative, assurance-chômage ou minima sociaux. Ces « surcoûts » du travail engendrent *in fine* du chômage. Dans la théorie de l'appariement, l'entreprise n'ose pas embaucher : elle redoute les coûts de licenciement imposés par les rigidités du droit du travail ou s'effraie de l'incertitude juridique accentuée par des syndicats paperassiers et des juges tatillons.

Quant aux puissantes organisations ou lobbys patronaux présents partout dans l'OCDE et au-delà[20], ils sont simplement ignorés par l'ensemble des analyses *mainstream* du monde académique ou des institutions internationales, ou encore réduits à des représentants neutres d'employeurs neutres. Au bout des équations théoriques comme des estimations économétriques, on ne trouve plus trace de l'employeur : seuls les paramètres du comportement du travailleur et de la régulation demeurent. Par conséquent, ces paramètres sont reconnus comme les seuls maux de l'économie de marché.

De la nouvelle économie à l'économie de la connaissance

Si l'entreprise ou l'employeur sont des agents neutres, le capitalisme, lui, a ses héros : ce sont, d'Apple à Facebook, les entrepreneurs de la nouvelle économie. Des films hollywoodiens plus ou moins réussis leur sont consacrés. Ces self-made (wo)men sont non seulement la « preuve » que le capitalisme ne repose pas sur les héritiers mais aussi les symboles d'une économie qui apporte le progrès pour tous.

Derrière l'image d'Épinal, la nouvelle économie et l'économie de la connaissance sont bien l'autre grande transformation du capitalisme contemporain. Au-delà de leur impact sur les collectifs de travail que nous avons souligné, elles sont porteuses d'une part cruciale de la croissance économique des dernières décennies.

De grandes vagues de Technologies de l'information et de la communication (TIC) se succèdent : l'informatisation dans les années 1980 ; l'économie de l'Internet et des réseaux dans les années 1990 ; la mobilité dans la décennie 2000 ; la constitution et l'exploitation de masses considérables de données, le big data, dans la décennie 2010. Ici aussi, la chute du mur de Berlin a servi de catalyseur en accélérant le transfert de technologies militaires vers des applications civiles et en redirigeant chercheurs et moyens associés vers celles-ci. Les TIC partagent les

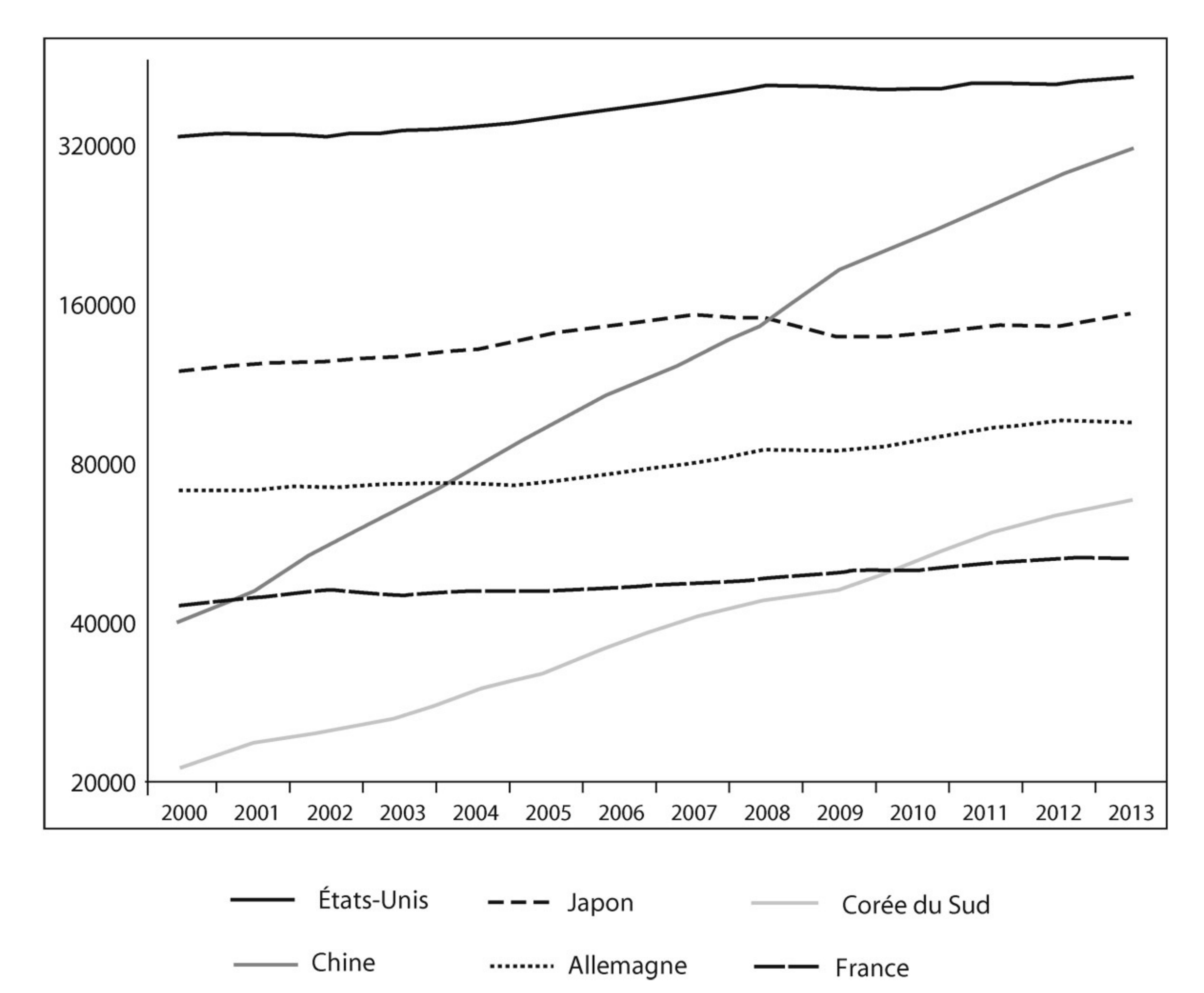
caractéristiques de se répandre dans de nombreuses activités économiques privées ou publiques et de connaître une progression rapide de leurs performances pour un prix stable ou déclinant.

Ces technologies de l'information sont devenues un outil central de la connaissance dans tous les champs du savoir ou de l'innovation. Elles accompagnent un double mouvement de montée du niveau de diplôme des travailleurs et de progression des efforts de constitution de connaissances. L'évolution des dépenses de Recherche et Développement est spectaculaire dans la plupart des pays développés, Royaume-Uni et France étant des exceptions notables. Entamé au milieu des années 1990, ce processus s'est poursuivi dans les années 2000 en s'étendant désormais aux pays émergents (figure 2). La Corée du Sud, avec des géants comme Samsung et plus de 10 % du budget public affecté à la recherche depuis 2008, a supplanté la France. La Chine s'est hissée en quelques années à la deuxième place mondiale, s'approchant irrésistiblement du géant américain.

En sus de l'innovation strictement technologique, les TIC améliorent les performances de multiples activités et participent d'une mutation du travail et des métiers[21]. La finance a été la première, dès les années 1980, à entrer pleinement dans l'aire du numérique, aidée en cela par des investissements publics et des changements réglementaires[22]. Les TIC permettent de faire effectuer par la machine une multiplicité de tâches routinières dans l'industrie comme dans les services et les emplois liés. La croissance de la productivité du travail, notamment du milieu des années 1990 au milieu des années 2000, est née de la montée d'organisations du travail dites de haute performance ; ces dernières rendent possible l'extraction de gains de productivité de l'usage des technologies de l'information. De la rotation des postes à la qualité totale en passant par le juste-à-temps, ces pratiques contribuent à l'intensification du travail. Le principe est d'utiliser le travailleur autant dans sa sphère cognitive que physique. Des cols-bleus se voient rajouter de nouvelles tâches comme la gestion du client ou le contrôle qualité. Les rentes

productives générées par la nouvelle économie ne trouvent donc pas uniquement leurs sources dans la digitalisation. Elles sont aussi, voire avant tout, extraites du corps des travailleurs. Nous développerons et illustrerons ce point central dans le chapitre 5.

Figure 2. Dépenses de R&D dans les six plus grands pays scientifiques de 2000 à 2013, en dollars constants PPA 2010



Source : OCDE, Principaux indicateurs science et technologie, *accédé le 3 novembre 2015. Données provisoires pour 2013.*

Lecture : les six pays sont ceux dont les dépenses absolues de R&D sont les plus importantes en 2013. Échelle logarithmique en base 2.

Les technologies de l'information conduisent également à repousser la frontière de l'entreprise. Elles facilitent la coordination d'une multiplicité de fournisseurs et la globalisation des échanges. Cas extrême, l'entreprise industrielle sans usine, ce qu'on appelle la *factory free economy* : d'une part, l'entreprise se concentre sur l'innovation, le marketing, la commercialisation en déléguant la production ; d'autre part, le bien produit se voit associé à une multitude de services facturés aux consommateurs. La première capitalisation

mondiale, Apple, est le canon de ce schéma. Même dans le « vieux » secteur automobile, les grands constructeurs sont devenus essentiellement des assembleurs. Et ils baissent les prix des véhicules pour réaliser des marges sur leur offre financière[23] et de maintenance.

C'est ainsi qu'un pays dépourvu de secteur de haute technologie et d'activité de recherche peut bénéficier d'un gain de croissance à travers l'usage des TIC. Le phénomène est global et touche aussi bien les pays développés qu'émergents et ceux en retard de développement. Son ampleur varie toutefois selon la distance à la frontière technologique[24]. Les estimations sur les pays de l'OCDE suggèrent que les investissements en TIC par les entreprises et acteurs publics auraient directement généré environ 0,5 % de croissance économique annuelle sur la première décennie de siècle (en léger recul par rapport aux années 1990), ce qui représente le quart de la croissance économique totale sur cette période.

Outre l'impact sur la sphère productive, la nouvelle économie a bouleversé la consommation finale, détruisant des rentes tout en générant de nouvelles opportunités. Le terme anglo-saxon *disruption* rend compte de ces brusques mouvements de bascule. L'e-commerce s'est ainsi banalisé pour de nombreux produits, notamment culturels. Il domine des marchés d'intermédiation dits bifaces, mettant en relation des producteurs et des consommateurs : c'est le cas des activités touristiques notamment hôtelières (Booking, Airbnb). Les biens technologiques eux-mêmes pèsent entre 2 et 3 % dans le panier du consommateur, sans compter tous ceux intégrés à d'autres biens, par exemple les automobiles. Au total, les secteurs directement producteurs de biens et services TIC pour les entreprises et les consommateurs pèsent entre 5 % du PIB dans un pays comme l'Espagne et 8 % aux États-Unis, ce qui reste toutefois inférieur au poids du secteur financier.

La nature du capital est également diversifiée dans la nouvelle économie : le capital intangible ou immatériel est devenu, à côté des

machines et du foncier bâti ou non, un facteur de production essentiel. Il recouvre les informations et connaissances détenues par une organisation. Trois sous-catégories sont en général distinguées : l'information digitalisée (logiciels et base de données, dont le big data), les innovations propriétaires (design, brevets, services financiers, droits sur les biens culturels, et même droits d'exploitation minière) et les compétences économiques (études de marché, publicités, capital organisationnel – par exemple, la connaissance des pratiques efficientes de travail). Selon la base de données Intan Invest[25], les investissements en 2010 en immatériel ont été de plus de 1 600 milliards de dollars aux États-Unis, entre 150 et 170 milliards d'euros en Allemagne et en France (mais « seulement » 70 en Italie et 50 en Espagne).

L'agglomération continue des activités économiques

Parallèlement à la chute du communisme et à la révolution industrielle autour des TIC, l'agglomération est la troisième grande force à l'œuvre. La transition industrielle des pays émergents s'est traduite mécaniquement par une progression rapide de l'urbanisation. Les forces d'agglomération des activités économiques renforcent cette évolution et tendent à une concentration spatiale. Dans le domaine de l'innovation, les *clusters* permettent de réunir sur un même lieu des innovateurs, des entrepreneurs et des universités ou centres de recherche publics. Par ailleurs, des entreprises partageant une même activité ou des activités complémentaires trouvent sur un lieu unique des fournisseurs qu'elles peuvent mutualiser, ces derniers bénéficiant d'économie d'échelle ; il peut s'agir de fournisseurs de biens comme de services, par exemple le transport aérien. Il en va de même de la main-d'œuvre : les entreprises dénichent des compétences et les travailleurs des opportunités d'emploi au même endroit. Cela se traduit par des gains d'agglomération, c'est-à-dire des performances accrues des employeurs privés et publics. Toutefois, les forces d'agglomération se heurtent à des effets de congestion, qui touchent tout particulièrement les transports urbains collectifs ou individuels. Les contraintes environnementales s'accroissent avec une pollution de l'atmosphère, de l'eau ou encore avec la pollution

sonore. Le cas des mégalopoles chinoises est une illustration extrême de dégâts environnementaux qui *in fine* dégradent l'attractivité urbaine, de la santé humaine à l'efficacité productive.

La généralisation des technologies de l'information et de la communication devrait en première hypothèse offrir une réponse à ce problème, par exemple avec le télétravail, et donc ouvrir la voie à une déconcentration. La mondialisation et l'économie sans usine devraient également rendre, du moins dans les pays les plus avancés, moins prégnantes les forces d'agglomération. Plus généralement, les villes, notamment les plus spécialisées, connaîtraient un cycle de vie d'activités. L'effondrement de Detroit, cœur historique de l'industrie automobile américaine, répond à ce schéma. Le vieillissement démographique rajouterait une force centrifuge supplémentaire, les retraités fuyant les métropoles et entraînant dans leur sillage les emplois de services. Les *shrinking cities*[26] (cités en décroissance) devraient être presque aussi fréquentes que les cités en croissance au sein de l'OCDE. Et pourtant, selon les données de cette même OCDE, plus de 85 % des aires métropolitaines ont vu leur densité de population progresser entre 2000 et 2012. Les travaux académiques[27] concluent à des gains d'agglomération toujours significatifs : lorsque la densité en emploi d'une zone double, la productivité augmenterait de 2 à 10 %.

L'économie de la connaissance est une première explication de l'agglomération des activités et des humains. D'une part, la connaissance devient centrale et d'autre part, l'information formelle est de plus en plus pléthorique. L'information informelle née du face à face physique, voire du hasard des rencontres, fournit alors les *inputs* sources de « création de valeur » et d'innovation. Mondialisation et circulation formelle *via* les TIC imposent en outre aux entreprises de recourir à la multiplicité de services – marketing, finance, informatique – qu'offrent les pôles concentrés et diversifiés. Enfin, la main-d'œuvre hyper-diplômée et internationalisée de

l’économie de la connaissance est attirée par les services – les aménités pour reprendre le terme anglo-saxon – naturellement plus présents et variés dans des zones où sa taille devient critique. C’est le cas de l’offre culturelle (opéras, théâtres ou musées), d’écoles internationales pour leurs enfants, ou encore de hubs aéroportuaires pour leurs voyages lointains (ou brefs) de loisir.

L’exemple le plus poussé de cette dynamique est représenté par les villes dites « mondiales » ou « globales ». Cette notion a été popularisée par la sociologue américaine Saskia Sassen en 1991[28]. Depuis de nombreux classements sont apparus avec des logiques différentes. Mais tous convergent pour reconnaître *grosso modo* les mêmes villes, plus précisément des aires métropolitaines, qui cumulent les avantages de l’économie globalisée.

Commençons par le classement le plus « business », celui du GaWC (réseau d’étude sur la mondialisation et les villes mondiales) de l’Université britannique de Loughborough. Il se fonde sur des données d’enquêtes sur l’offre de prestations de services aux entreprises (conseils en stratégie et organisation, conseils fiscaux et juridiques, publicité, banques et finance). Plus cette offre est vaste, diversifiée et internationalisée, plus la ville voit son rang s’élever. En 2010, les quatre premières (en catégories Alpha++ et Alpha+) sont Londres, Hong Kong, New York et Paris. Singapour, Shanghai et Tokyo suivent de près. La plupart des autres classements multiplient les critères pour prendre en compte non seulement les aspects purement business mais aussi l’offre universitaire, culturelle ou l’engagement politique. Le classement 2012 de la revue américaine *Foreign Policy* place à nouveau dans les 5 premières, Londres, Hong Kong, New York et Paris, auxquelles s’ajoute Tokyo (tableau 2).

Tableau 2. « Villes globales » au début de la décennie 2010 (densification et poids pour celles de l’OCDE)

	Catégorie GaWC (2010)	Index Foreign Policy (2012)	Croissance de la densité de population en % de 2000 à 2012	Poids dans le PIB de l'OCDE (2010)
Londres	Alpha++	5,79	15	1,4
New York	Alpha++	6,35	3	2,5
Paris	Alpha+	5,48	9	1,5
Hong Kong	Alpha+	4,56		
Tokyo	Alpha+	4,99	8	3,4
Singapour	Alpha+	3,20		
Sydney	Alpha+	3,13	Nd	Nd
Shanghai	Alpha+	2,73		
Toronto	Alpha+	2,92	24	0,6
Los Angeles	Alpha	3,94	11	1,9
Bruxelles	Alpha	3,33	12	0,3
Chicago	Alpha	3,66	5	1,2
Madrid	Alpha	2,80	25	0,6
Moscou	Alpha	2,77		
Francfort	Alpha	2,69	2	0,3
Amsterdam	Alpha	2,45	12	0,2
São Paulo	Alpha	2,19		
Mexico	Alpha	2,18	38	
Milan	Alpha	2,01	7	0,5
Bombay	Alpha	1,79		

Sources : GaWC (http://www.lboro.ac.uk/gawc, accédé le 2 février 2015) ; Foreign Policy The Global Cities Index *(GCI) actualisé 2012 (accédé le 2 février 2015) ; calculs de l'auteur à partir de la base régionale de l'OCDE (accédé le 2 mars 2015). Ce tableau comporte les « villes globales » au minimum Alpha GaWC et 1.5 GCI.*

Le phénomène n’est pas propre au club des pays les plus riches. Les villes globales fleurissent à travers l’ensemble des continents de l’Asie continentale – Chine notamment – à l’Amérique du Sud. Elles concentrent une population mondialisée et mobile dont une forte proportion d’immigrés et d’expatriés. Peuvent cohabiter dans la même métropole des poches d’extrême richesse et une population pauvre et ghettoïsée. Cette population fournit les armées de travailleurs nécessaires aux fonctions supports (entretien, commerce, transports…) des entreprises, des particuliers et des administrations.

On peut décrire plus avant l’évolution des villes globales (tableau 2). Les treize aires métropolitaines de l’OCDE ont toutes connu une progression de leur population entre 2000 et 2012. Seules Chicago et New York ont vu leur densité croître moins vite qu’au niveau fédéral. À l’inverse, alors que la population dans le reste du pays déclinait, Tokyo et dans une moindre mesure Francfort, ont continué à se densifier. Les densités de capitales européennes comme Bruxelles, Madrid, Londres ou Amsterdam ont progressé deux fois plus vite que dans le reste du pays. Même si les données sont affectées de limites méthodologiques, on peut affirmer que ces mêmes treize métropoles pèsent à elles seules plus de 15 % du PIB de l’ensemble de l’OCDE. Et si on y ajoute la dizaine de « villes Alpha- » (Séoul, Vienne, Dublin, San Francisco, Washington…), on approche du quart du PIB. Paris, Londres, Bruxelles, Tokyo ou Mexico pèsent à elles seules entre un cinquième et un tiers du PIB de leurs pays respectifs ; Séoul ou les capitales de plus petits pays comme Dublin, près de la moitié. L’agglomération porte ainsi non seulement la création de richesses mais aussi mécaniquement leur concentration spatiale, une des faces du partage primaire des revenus. Enfin, dimension essentielle, elle rend le capitalisme dépendant de l’interaction d’un grand nombre d’activités et donc de métiers présents sur quelques zones géographiques limitées.

Au total, en quelques décennies, les économies de marché ont connu de profondes transformations sous le poids des chocs géopolitiques, de la mondialisation, des mutations spatiales, technologiques ou organisationnelles. Se nourrissant les unes les autres, elles ont abouti à générer ou à libérer des rentes considérables. Les cartes du jeu économique construit sur un siècle jusqu'aux années 1970 sont rebattues ou renouvelées. Au-delà des nouveaux oligarques, il convient maintenant de comprendre comment certains agents économiques, notamment dans les pays historiques de l'OCDE, ont pu préempter ces rentes en dominant les règles du jeu. Cette domination est elle-même un catalyseur de nouvelles transformations des économies de marché.

CHAPITRE 3

Le propriétarisme

L'économie de la connaissance et la nouvelle économie auraient dû entraîner un recul de la propriété et du capital. En effet, l'accélération du processus de création destruction déprécie des pans entiers du capital. Les biens durables le sont de moins en moins. Particuliers comme entreprises ou administrations changent désormais à hautes fréquences leurs équipements en technologie de l'information. Le « hard » représente de plus en plus un flux de dépenses et non un investissement. On possède plus rarement aujourd'hui une encyclopédie, mais on accède à un flux d'information sur Internet. À ce propos, Jeremy Rifkin évoquait dès 2005 une « économie de l'accès[1] ».

Ces nouvelles évolutions semblent condamner le capital. Pourtant, sa croissance nominale et sa concentration ont atteint des niveaux inégalés depuis la fin du second conflit mondial. D'où vient ce hiatus ? Certes, la baisse de la fiscalité sur les plus hauts revenus et patrimoines y a participé. Mais ce n'est qu'un aspect de la réalité. On peut même affirmer que les pressions politiques pour réduire la fiscalité ne sont qu'une conséquence d'un facteur bien plus central : la propriété et sa capacité de capture ont été légitimées et étendues. Plus encore que le capitalisme, le propriétarisme dans ses deux faces – protection de la propriété et désir de propriété – domine

aujourd'hui. Deux types de propriété se révèlent tout à fait fondamentaux pour l'économie du XXIe siècle : la propriété du foncier et de l'immobilier d'une part, la propriété de la connaissance d'autre part. En effet, ce sont les deux plus à même de récupérer les rentes d'agglomération et celles de la nouvelle économie de la connaissance. Les politiques publiques ont largement soutenu leur extension. Car, on le verra, le propriétarisme n'est pas une idéologie isolée, il fait système avec le néolibéralisme et cimente la cohérence économique, et donc la domination des forces conservatrices. Enfin, le propriétarisme dessine de nouveaux enjeux avec la privatisation massive de l'information issue des réseaux.

Le retour de la rente foncière

Au début du XIXe siècle, Ricardo a proposé un cadre théorique pour expliciter l'accaparement des rentes par les propriétaires terriens à mesure de la croissance de la population. Cette dernière implique en effet une augmentation de la production agricole. Mais sur les terres nouvellement exploitées, les rendements sont globalement moindres que ceux tirés des terres déjà mobilisées justement parce qu'elles étaient les plus performantes. À travail constant par acre de terre (en gros 4 000 m²), le coût de la production agricole s'accroît. Mais comme les prix des produits agricoles restent identiques, les propriétaires des terres aux rendements les plus élevés récupèrent une rente au détriment des consommateurs. Ainsi, lorsque la population augmente, ce sont les propriétaires des meilleures terres qui en tirent profit.

Dans des économies urbanisées, le foncier est, par nature, une ressource rare et indispensable pour le logement comme pour les activités économiques. Sa rareté s'approfondit avec la densification, d'où l'augmentation des prix locatifs et des transactions. Les propriétaires des zones les plus agglomérées ou qui bénéficient d'aménités (services) souvent financées sur fonds publics absorbent l'essentiel du surcroît de rémunération associée à la résidence et aux gains de productivité des entreprises. Les rentes d'agglomérations se transfèrent ainsi en rentes foncières.

Cette dynamique a été longtemps contrariée. Dans de nombreux pays ou villes, les loyers ont été encadrés. Ce fut le cas en France à partir de 1914 jusqu'à l'après second conflit mondial, notamment pour éviter l'expulsion des femmes de soldats combattant pour la France, puis de leurs veuves, durant la Première Guerre mondiale. Le développement des transports a longtemps permis de pallier, *via* l'étalement urbain, la rareté du foncier[2]. On peut ajouter que la désindustrialisation des cœurs de grandes aires urbaines a libéré un vaste foncier réutilisable pour offrir du logement, des zones commerciales, des musées, des stades et des bureaux. Londres est l'archétype de cette transformation urbaine avec ses Docklands devenus un centre financier doté désormais de son incubateur de start-up ou encore la Tate Modern, une ancienne usine électrique.

Avec les loyers qui ne sont plus encadrés, les structures de transports arrivées à saturation et la transition industrielle qui touche à sa fin, les freins à la rente foncière se trouvent levés. Pour bien saisir ces mécanismes de la rente foncière urbaine, poursuivons notre promenade dans Londres et nos investigations de touristes économiques.

Un peu de tourisme économique

Il subsiste en Angleterre un système particulier de propriété pour l'immobilier. En effet, deux types de propriété existent pour un bien : *freeholder* ou *leaseholder*. Dans le premier cas, on dispose de la propriété du bâti et du sol, éventuellement en copropriété. Dans le second cas, un *landlord* est propriétaire du terrain et concède le bien pour une période très longue à un *leaseholder*, généralement de 99 à 999 ans. Le *leaseholder* peut revendre cette forme de contrat de location de très longue durée et ainsi de suite ; il peut également louer le bien. Plusieurs millions de foyers britanniques et des entreprises sont des *leaseholders*. Ces « sous-propriétaires » versent une rente au *landlord*. Le niveau de cette rente a été

fixé au début de la concession, sans indexation à l’évolution des prix. Ainsi, avec l’inflation, les mensualités en termes réels sont très faibles pour une location commencée par exemple il y a un siècle. En revanche, les *leaseholders* doivent payer des frais d’entretien du bien (maison, immeuble) et de ses abords aux *landlords* qui en fixent les montants annuels. D’une certaine manière, le *leaseholder* se retrouve dans la situation virtuelle d’un copropriétaire dont la copropriété est liée pendant des siècles à un même syndic décidant seul des dépenses : un cauchemar pour un lecteur français ! Les conflits entre *leaseholders* et *landlords* sont d’ailleurs assez fréquents et arbitrés par les tribunaux britanniques. Toutefois, un *landlord* pas trop gourmand récupère une rente foncière permanente sur son bien sans être inquiété par le risque contentieux.

En l’absence d’une Révolution comme celle de 1789 en France, des quartiers entiers de la ville de Londres sont toujours aux mains de grandes familles. La plus célèbre, une des plus grandes fortunes britanniques, est celle du duc de Westminster, les Grosvenor. En 1677, Sir Thomas Grosvenor, un descendant de Guillaume le Conquérant, épouse Mary Davies et ses centaines d’acres de terrain alors qu’il ne s’agissait que de champs situés un peu à l’ouest de la City. Avec l’expansion de Londres, les Grosvenor y implantent au XIXe siècle de nouveaux quartiers aujourd’hui parmi les plus prisés au monde : Mayfair, Belgravia ou Pilmico. Les deux premiers sont toujours la propriété des Grosvenor.

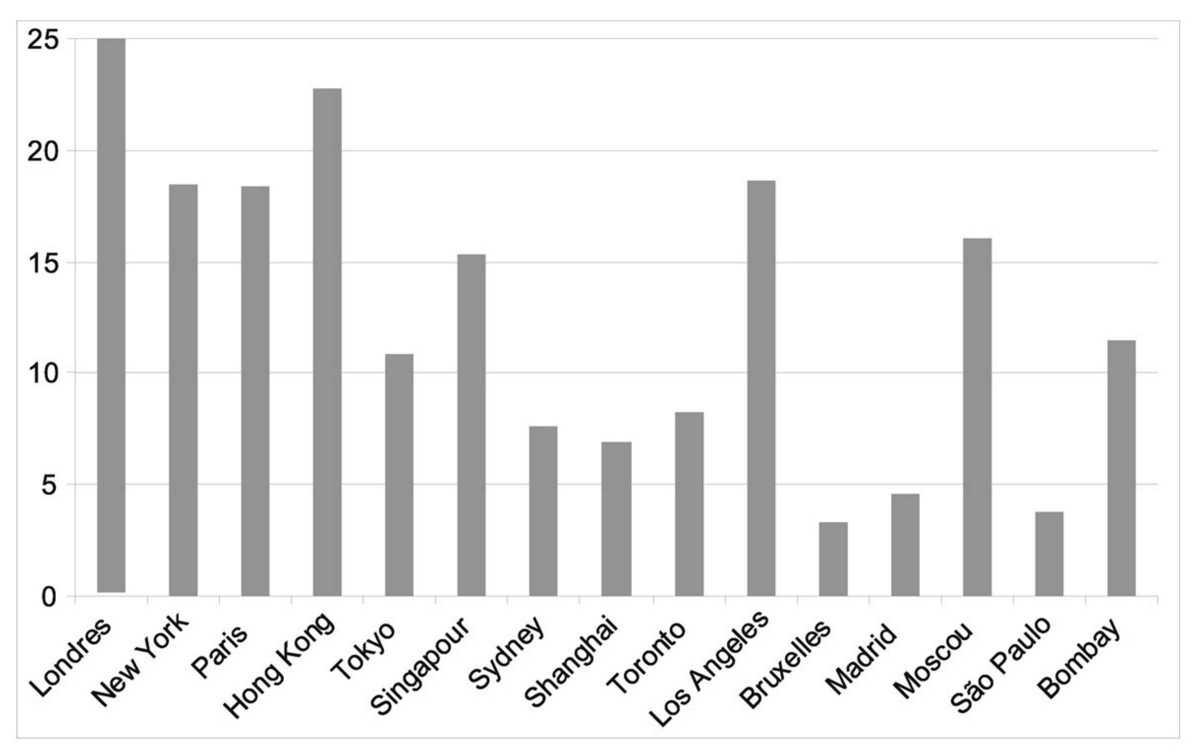
Continuons notre visite de la capitale du Royaume-Uni en plongeant au cœur du quartier Marybelone, entre Hyde Park et Regent’s Park. Une centaine d’acres du quartier, notamment Marybelone High Street, est la propriété du Howard de Walden Estate, la foncière détenue par la famille du même nom. Dès le XVIIIe siècle, ce quartier se bâtit essentiellement à partir des plans de l’architecte John Prince. Le quartier vieillit mal et, au début des années 1990, près d’un tiers des emplacements de commerce est vacant alors même que Londres poursuit son essor. La foncière décide un renouvellement urbain

total. Elle met à disposition des bâtiments pour créer des écoles et des activités associatives, ainsi qu'un supermarché. Ces dernières attirent des familles branchées à hauts revenus – des bobos dans la terminologie française – et toute une série de nouveaux magasins tendance. Le quartier est désormais l'un des plus attractifs du centre londonien, avec les tarifs immobiliers associés. Ainsi, en améliorant la qualité de l'environnement plus que celle des biens eux-mêmes, l'Howard de Walden Estate a su reconstruire sa rente foncière. En attirant les plus nantis, les grandes familles britanniques sont en mesure de transformer en rente foncière une partie de la création des richesses sur Londres.

Si le cas de Londres demeure exceptionnel du fait de la prégnance de l'héritage du féodalisme, les mécanismes à l'œuvre sont globaux. L'ensemble des villes mondiales offre une illustration saisissante de niveaux de prix immobiliers stratosphériques. À côté de « paradis » comme Monaco ou Grand Caïman, ces villes figurent parmi celles où le foncier est le plus onéreux au monde (figure 3). Même Bombay affiche un prix du foncier (pour un bien de standing « occidental ») au-dessus de 10 000 dollars au mètre carré selon *Global Property Guide*. À défaut de posséder des quartiers entiers, les électeurs – propriétaires comme locataires – portent au pouvoir des majorités municipales qui programment le renouvellement urbain et l'amélioration des aménités, accentuant encore plus l'attractivité de ces villes.

Si l'on mesure l'ampleur des rentes présentes, la démonstration statistique d'une progression de la rente foncière (logement ou immobilier commercial) sur longue période reste assez délicate, voire hasardeuse.

Figure 3. Prix du foncier dans des villes mondiales, prix du m² en milliers de dollars pour un 120 m², fin 2014



Sources : Global Property Guide. Most expensive cities *(http://www.globalpropertyguide.com accédé le 2 février 2015).*

La rente foncière a-t-elle progressé ?

Un premier argument souvent avancé est le fait que dans de nombreux pays de l'OCDE, les prix de l'immobilier résidentiel auraient connu dans les cinquante dernières années des hausses spectaculaires[3], à de rares exceptions comme l'Allemagne qui est marquée par un déclin démographique. L'approche par les prix immobiliers, pourtant privilégiée par de nombreux auteurs, est particulièrement fragile. Les données du XIXe siècle et de la première moitié du XXe siècle sont parcellaires, souvent restreintes à la seule capitale dans ses limites de l'époque. En outre, jusqu'à récemment, ces indicateurs ne prenaient pas en compte la progression de la qualité des

biens[4]. Si les prix augmentent parce que les biens sont de meilleure qualité (ajout d'une salle de bains, d'un ascenseur, etc.), on ne peut y voir le signe d'une rente foncière accrue. Ainsi, en France les nombreuses réhabilitations de biens anciens[5], notamment dans les centres-villes de Paris, Lyon ou Lille dans les décennies 1980 et 1990, contribuent *de facto* aux évolutions de prix de cette période. Des méthodologies convaincantes ne sont mises en œuvre que depuis peu[6].

Une autre approche consisterait à regarder le poids des dépenses de logement dans le budget des ménages. On constate qu'en soixante ans il a progressé fortement dans de nombreux pays, plus modérément aux États-Unis. Il atteint en moyenne plus de 20 % au sein de l'OCDE. Les loyers, les loyers implicites et les intérêts d'emprunt en représentent la plus grande part. Le poids des seuls loyers dans le revenu national aurait quintuplé entre 1950 et 2010[7]. Mais, là aussi, on se heurte à de multiples problèmes méthodologiques si l'on veut remonter avant les années 1980 pour interpréter ce phénomène. Par exemple, lors des premières révolutions industrielles, nombreux étaient les employeurs qui fournissaient des logements – les corons pour les mineurs – à des prix locatifs faibles. Ces faibles prix ne reflétaient pas une moindre rente du propriétaire mais un mode de rémunération indirect. Au contraire même, ils marquaient l'emprise du capital en fixant et en rendant dépendante la main-d'œuvre. Ce mouvement s'est poursuivi jusqu'aux années 1970. En France, le cas de Clermont-Ferrand avec Michelin est emblématique. La croissance de la ville jusqu'en 1975 est principalement le résultat du développement des usines de pneumatiques et des cités Michelin pour accueillir les ouvriers et leurs familles. Pour ces cités qu'il avait optimisées, Michelin exigeait : « Les pièces seront suffisamment grandes mais ne le seront pas trop ; il faut éviter un nettoyage fatigant[8]. »

Mieux vaut donc se restreindre à une période récente pour essayer de mesurer la dynamique des rentes. À partir du tournant des années 1980, les indices de loyers prennent en compte au moins partiellement l'effet qualité.

Ils permettent en outre de distinguer certaines aires géographiques, notamment pour la France et les États-Unis. La comparaison par aire permet de mieux faire ressortir l'accaparement par le foncier et l'immobilier d'une partie des rentes générées par les mécanismes d'agglomération. On constate ainsi en France, depuis 1978, une nette hausse en termes réels des loyers dans les unités urbaines de plus de 20 000 habitants. Sur la période 2000 à 2012 pour laquelle les données sont *a priori* plus solides, les loyers ont tout particulièrement augmenté dans l'agglomération parisienne, deux fois plus rapidement en euros constants, que dans les unités urbaines de petites et moyennes tailles (moins de 20 000 et de 20 000 à 100 000 habitants, voir tableau 3).

Tableau 3. Croissance de l'indice des loyers Insee en termes réels, par tranche d'unité urbaine de 1978 à 2012 (en %)

Moins de 20 000 habitants	De 20 000 à 100 000	De 100 000 à 2 millions	Agglomération parisienne	Ensemble
12	27	28	28	25

Source : Jacques Friggit (2013), Loyers et revenus depuis les années 1970, *Miméo du CGEDD, à partir des données Insee en base 2000.*

Les données sur les États-Unis suggèrent également des divergences selon la taille de la zone considérée. Depuis 1986, les loyers progressent plus rapidement dans les grandes unités urbaines alors qu'ils ont décliné en termes réels dans les plus petites (moins de 50 000 habitants dans la classification du Bureau of Labor Statistics). Ces moyennes cachent une forte hétérogénéité. Ainsi, dans la Silicon Valley, les loyers se sont envolés alors qu'ils se sont affaissés dans l'ancien cœur de l'industrie automobile américaine de la région de Detroit (tableau 4). La hausse globale des loyers demeure toutefois

plus modérée qu’en France (moins de 9 % en termes réels sur la période comparable 1978-2012).

Tableau 4. Hausse des loyers pour une résidence principale en termes réels, de fin 1986 à début 2015, aux États-Unis (en %)

Moins de 50 000 habitants	Plus de 1,5 million	Detroit, Ann Arbor, Flint	San Francisco, Oakland, San Jose	Moyenne des villes
– 3	+ 16	– 11	+ 31	+ 10

Source : calculs de l’auteur à partir des données du Bureau of Labor Statistics (consultées le 10 mars 2015).

Le logement n’est qu’une dimension de la rente foncière. Toutes les activités de production sont également concernées par un possible accaparement de leurs gains par les propriétaires du foncier et du bâti. Malheureusement, les difficultés méthodologiques pour calculer des prix de marchés – du capital comme des loyers – sont encore plus grandes que pour le logement résidentiel. La mesure de la qualité des biens est très délicate. Pis, une part importante des flux locatifs passent *via* des sociétés foncières. Or, les clients de ces foncières et ces foncières elles-mêmes appartiennent souvent au même groupe. Des géants de la grande distribution comme Walmart ou Carrefour ont vendu leurs biens à leurs propres foncières, devenues propriétaires des murs qu’elles louent ensuite aux enseignes du groupe, à des niveaux qui n’ont pas nécessairement une signification économique. Les données issues de sociétés privées comme Investment Property Databank sont du coup très critiquées.

Ce n’est que depuis peu que des grands instituts statistiques tentent de produire des séries de loyers commerciaux : 2006 pour le Canada, 2009 pour les États-Unis, 2010 pour la France. Ils montrent tous une divergence entre

les loyers des biens tertiaires (bureaux, commerces ou hôpitaux) et les loyers des implantations industrielles, les premiers augmentant tandis que les seconds déclinent. Cet effet de ciseau est assez cohérent avec la montée d'une rente foncière et immobilière dans des zones où dominent les mécanismes d'agglomération.

Au total, même s'il est difficile d'en mesurer l'ampleur, les (gros) propriétaires du foncier et du bâti semblent bien profiter de la rareté de leurs biens pour récupérer une partie des rentes générées par les effets d'agglomérations, du moins sur les particuliers. Et si l'évolution de la rente prélevée directement sur les bâtiments utilisés par les entreprises n'est pas actuellement quantifiable, l'effet sur les salariés d'une hausse des prix de l'immobilier n'est pas neutre pour les entreprises. Elles doivent en effet compenser pour partie le coût du logement à travers des bonifications salariales[9].

Le propriétarisme renforcé

Ces bonifications alimentent *in fine* un cercle favorable aux propriétaires mais aussi à la sphère financière. Cette dernière est doublement gagnante. D'une part, les grands assureurs disposent de parcs immobiliers qui se valorisent leur permettant d'asseoir leur base capitalistique. D'autre part, les crédits immobiliers sont d'autant plus rentables que l'accession à la propriété nécessite un engagement important et long. La possibilité de crédit hypothécaire, *subprimes* américains ou prêts *in fine*[10] suédois, augmente encore les rendements.

La rente foncière et immobilière bénéficie non seulement de mécanismes économiques mais aussi dans de nombreux pays de dispositifs fiscaux qui la favorisent. Ces derniers renforcent une forme du propriétarisme, la volonté d'accession à la propriété, qui prospère avec l'allongement de l'espérance de vie. La jouissance de la propriété est de fait plus longue. Et la propriété constitue une forme d'assurance pour la retraite et éventuellement la dépendance. Un cercle économico-fisco-politique est créé. La propriété foncière dispose d'une assise croissante à mesure que les citoyens deviennent propriétaires de leur logement principal.

Le thatchérisme voulait faire des citoyens des actionnaires possédant une faible part du capital pour asseoir la légitimité démocratique de la finance au profit de la minorité de citoyens capitalistes détenteurs majoritaires des

actions. L'apparente démocratisation de la propriété immobilière et foncière procède de la même logique. Elle permet de sanctuariser le droit de propriété et une fiscalité accommodante, y compris sur les successions. L'une des propositions majeures des conservateurs britanniques lors de la campagne électorale de 2015 était d'ailleurs la possibilité pour les locataires dans le parc social d'acquérir leur logement avec une décote de 35 %, afin de cimenter encore plus le propriétarisme outre-Manche. Cette proposition a participé du succès de David Cameron, notamment auprès d'une partie de l'électorat populaire qui avait pourtant souffert de pertes de pouvoir d'achat durant son mandat. Comme nous l'avions déjà souligné au premier chapitre, les propositions avancées pour faciliter l'accession à la propriété et lutter contre les inégalités ne sont guère une menace pour l'ordre établi.

Dès le début de la seconde moitié[11] du xxe siècle, ce sont près de deux tiers des foyers nord-américains qui sont propriétaires de leur logement. Cette proportion est restée relativement stable depuis. *A contrario*, en Allemagne, en France ou au Royaume-Uni, les proportions étaient encore dans les années 1950 inverses, environ les deux tiers des occupants étant locataires. À l'exception de l'Allemagne où le mouvement d'expansion de la propriété du logement principal a été modéré, du Royaume-Uni à la France en passant par les Pays-Bas, la convergence vers un modèle nord-américain est nette. Les propriétaires occupants y sont désormais majoritaires. En France, la dernière enquête patrimoine début 2015 de l'Insee indique près de 59 % de ménages propriétaires de leur logement. Les données de l'enquête SILC d'Eurostat permettent de dresser un portrait sur l'ensemble de l'Union européenne en 2013. Tous les pays[12] ont une majorité de foyers propriétaires, de 53 % en Allemagne à 96 % en Roumanie. En Europe de l'Est, de nombreux foyers sont restés propriétaires de leur logement au moment de la transition. La part des propriétaires est ainsi de 66 % en 2013 dans l'Union à quinze, et de 87 % au sein des nouveaux pays membres. Des niveaux élevés – 78 % en Espagne – de la part de propriétaires occupants doivent cependant

être nuancés ; ils peuvent être aussi révélateurs d'une crise d'accession au logement : les jeunes n'accèdent ni au parc locatif ni à la propriété et sont contraints de demeurer chez leurs parents. De fait, la démocratisation de la propriété immobilière est très largement une apparence. La propriété de la résidence principale mais aussi les caractéristiques de ce logement – taille, localisation, qualité – et plus encore la propriété de plusieurs biens sont fortement tributaires du niveau de revenu[13] et du patrimoine hérité.

Le tout propriété

Si l'emprise de la propriété sur le foncier est visible par tous, l'économie de la connaissance peut paraître y échapper. L'usage quotidien d'Internet en serait la démonstration. En un clic, Internet permet d'accéder à une infinité de contenus bien souvent gratuits pour l'internaute même s'ils sont agrémentés de publicité. Proposées par des géants type Google mais aussi par des start-up, de multiples applications sont également disponibles sans coût supplémentaire apparent autre que celui facturé par les fournisseurs d'accès : les Google maps, doodle, Skype, Facebook… Mieux encore, des mouvements collaboratifs comme Wikipédia offrent des contenus universels, multilingues et gratuits (open source, open data). Ils inspirent, au-delà d'Internet, une économie collaborative appliquée à de nombreuses activités locales et facilitée par les réseaux sociaux. De Gumtree au Royaume-Uni au Bon coin en France, une économie d'échanges entre particuliers, en marge de l'économie de marché, est née. Cet épanouissement, ce nouvel écosystème, bénéficie de la neutralité du Net – égalité du traitement des flux de données sur Internet – qui s'impose du moins dans les pays démocratiques, y compris aux États-Unis.

La propriété n'a pourtant pas abdiqué. Les analyses développées par les spécialistes des « communs » le mettent en évidence[14]. Nous allons en

reprendre des éléments clés sans avoir recours aux concepts théoriques, par ailleurs très discutés, de cette littérature.

Revenons aux années 1980. L'économie de la connaissance associée à une progression du capital immatériel était appelée à s'imposer. Déjà, les idées et les connaissances – des films cinématographiques aux logiciels en passant par les licences de brevets – voyaient leur part dans le commerce mondial croître. Même sur les biens matériels, des médicaments jusqu'aux chaussures de marque, la valeur ne venait plus de la matière première.

Dans le même temps, la globalisation progressait. Or la protection de la propriété intellectuelle n'était pas couverte par les accords multilatéraux. Sous l'impulsion notamment des États-Unis qui se voyaient déjà en leader de l'économie de la connaissance, un cycle de négociation s'ouvre en 1986 : l'Uruguay Round. Il aboutira en 1994 à la création de l'Organisation mondiale du commerce. L'Accord de l'OMC sur les « aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce » (ADPIC, TRIPS en anglais) introduit pour la première fois des règles détaillées sur la propriété intellectuelle dans le système commercial multilatéral. Cet accord impose la convergence de ces droits dans les pays signataires et leur soumission à des règles internationales communes. Il fixe notamment des niveaux minimums de protection de la propriété intellectuelle. Les domaines couverts sont très larges : droits d'auteurs, brevets, appellations d'origine (champagne ou tequila !), marques de fabrique ou de commerce, dessins industriels… et même les secrets commerciaux. Par exemple, un enregistrement sonore est protégé pendant cinquante ans. Un brevet ne tombera qu'après vingt ans dans le domaine public. Les résultats d'essais communiqués aux autorités en vue de l'approbation de la commercialisation de produits pharmaceutiques ou phytosanitaires sont même protégés. Non seulement les OGM sont brevetables, mais les accords de l'OMC stipulent aussi que les signataires doivent prévoir la protection des variétés végétales non OGM par des brevets ou par un système *sui generis* (certificat d'obtention végétale).

Le principe affiché par l'OMC est que les États confèrent ces droits aux créateurs pour les inciter à produire des idées qui assurent l'« accroissement du bien-être économique et social » des producteurs et des utilisateurs. Ces droits de propriété en particulier sur les brevets sont cependant bornés par le principe de concurrence. Ainsi, l'accord donne le droit aux gouvernements, sous certaines conditions, de prendre des mesures pour empêcher les pratiques anticoncurrentielles en matière de concession de licences.

Mais la théorie économique comme les travaux empiriques sont dans l'incapacité de conclure que cette globalisation du droit de propriété intellectuelle, même ainsi limitée, favorise effectivement l'innovation et, ultimement, la croissance. En fait, deux mécanismes s'affrontent et l'accord de l'OMC est volontairement borgne. D'un côté, les droits effectivement assurent aux créateurs une rémunération rentabilisant l'investissement dans de nouvelles idées. D'un autre côté, ils organisent une privatisation de la connaissance, ce qui introduit des obstacles monétaires et technologiques à la création de nouvelles connaissances. Les détenteurs de brevets complémentaires peuvent s'entendre, parfois après des menaces réciproques de contentieux, pour renforcer leurs propres innovations mais au détriment de nouveaux innovateurs. Ce fut par exemple la « bataille » entre les deux premiers producteurs de smartphones, l'Américain Apple et le Sud-Coréen Samsung. Nous y reviendrons.

Des travaux récents[15] suggèrent que le premier mécanisme aurait dominé dans les premières années de l'OMC mais aurait été rattrapé par le second à mesure que le périmètre des connaissances s'étendait. Sur cette dernière dimension, il n'y a guère débat : la protection du droit de propriété sur la connaissance s'est bien traduite par une extension du domaine de la propriété.

Les propriétaires peuvent en tirer des rentes considérables d'autant que leurs idées sont en mesure de toucher une demande mondiale. Même les intellectuels stars en profitent. L'auteure de la saga *Harry Potter* est ainsi

devenue l'une des plus grandes fortunes du Royaume-Uni, estimée autour de 1 milliard de livres sterling. Dans une moindre mesure, Choupette, la chatte Sacré de Birmanie du couturier Karl Lagerfeld, a engrangé près de 3 millions d'euros en 2014 pour prêter son image…

Toutefois, ce sont bien des entreprises et, en coulisses, leurs actionnaires ou leurs propriétaires familiaux qui reçoivent le gros des rentes. Le domaine pharmaceutique en est l'une des meilleures illustrations d'autant qu'il touche à une dimension essentielle de la vie humaine, la santé. Début novembre 2015, les quatre géants mondiaux, les Américains Johnson&Johnson (Imodium) et Pfizer[16] (Viagra), les Suisses Novartis (Voltarène) et Roche (Lexomil) atteignaient chacun entre 200 et 300 milliards de capitalisation (euros, dollars, ou francs suisses). Pour donner un ordre de grandeur, la dette de la Grèce n'était « que » de 320 milliards d'euros et aurait été amplement soutenable si elle avait été réduite de moitié.

Les valorisations des entreprises de biotechnologies sont encore plus frappantes. Bien moins connues que leurs homologues des technologies de l'information, Gilead Sciences (virologie) ou Amgen (génétique) dépassaient les 100 milliards de dollars sur le Nasdaq au même niveau qu'IBM. Ces sociétés sont pourtant très jeunes. La seconde a été créée en 1980. La première, encore plus récente, date de 1987 ; elle a été dirigée par Donald Rumsfeld avant qu'il n'accédât au poste de secrétaire à la Défense américain sous George W. Bush.

Propriétarisme et néolibéralisme

En suivant le fil historique, on s'aperçoit que les forces conservatrices ont joué un rôle crucial dans la promotion des politiques publiques qui ont accouché du propriétarisme. Ces forces conservatrices étaient en même temps au service du néolibéralisme. Les deux idéologies, en apparence distinctes, sont en fait économiquement complémentaires. Ainsi, comme nous l'avons vu dans le précédent chapitre, deux des piliers des politiques néolibérales, les privatisations et le démantèlement des services publics, permettent mécaniquement une extension du domaine de la propriété privée. Dans le domaine de la recherche, les pouvoirs publics imposent la collaboration du public et du privé. Pis, les crédits du premier déclinent au profit du second au nom d'une plus grande « efficacité », absolument non démontrée. Le CNRS (Centre national de la recherche scientifique français), l'un des premiers employeurs mondiaux publics dans le domaine de la recherche fondamentale, s'est même résolu à abandonner des centaines de brevets qu'il détenait, résultats de recherches que l'État français avait financées depuis des décennies. Néolibéralisme et propriétarisme polluent jusqu'au non-marchand. Les systèmes fiscaux n'ont de cesse de favoriser la création de *charities*, des fondations qui viennent en substitution des actions sociales, éducatives et même de recherche des États. Des acteurs privés deviennent ainsi propriétaires de ce qui relevait de la décision publique et

fondamentalement du choix démocratique, tout en réalisant souvent des opérations de communication.

Si le néolibéralisme nourrit le propriétarisme, l'inverse est également vrai. Une économie de marché doit maintenir un minimum d'équilibre entre clients et producteurs, ce qui suppose un niveau minimum de concurrence entre acteurs privés. Or le propriétarisme élève des barrières à l'entrée de nouveaux concurrents. Que ce soit pour utiliser un brevet ou des locaux, démarrer une activité sans propriété nécessite de verser d'abord une rente. Les ruptures induites par les nouvelles technologies – les *disruptions* – sont insuffisantes car trop localisées et entraînent le remplacement de monopolistes par de nouveaux monopolistes. En revanche, le libéralisme économique permet de (sur)compenser cet obstacle en relâchant les contraintes réglementaires ou en favorisant fiscalement l'entrepreneur[17]. D'où le succès apparent de certaines politiques libérales sur les biens et services. Affaiblir le travailleur permet également, *via* une forme de dumping social, l'émergence de nouveaux acteurs pour contester des marchés. Et la « flexibilité » du marché du travail – la facilité de licenciement ou la précarisation – permet de générer des flux de main-d'œuvre alors même que le propriétarisme résidentiel tend à réduire la mobilité volontaire du travail.

La complémentarité économique du propriétarisme et du néolibéralisme cimente la cohérence des forces conservatrices et de leur programme. Elle enferme les partis de gauche « de gouvernement » dans un abandon au social-libéralisme.

La privatisation de l'information

Le propriétarisme que nous avons décrit jusqu'à présent est essentiellement un héritage des dernières décennies du siècle précédent. Le nouveau siècle en apporte une forme supplémentaire.

Revenons au Nasdaq. Les toutes premières capitalisations appartiennent au domaine des technologies de l'information et de la communication. Début novembre 2015, les première et troisième, Apple comme Microsoft, bénéficient à plein du régime de la propriété intellectuelle dans toutes ses dimensions (marques, logos, brevets, logiciels). Des acteurs différents, bien plus jeunes, se sont imposés en très peu d'années : des *pure players*, dont les activités et les profits sont quasi exclusivement générés *via* Internet. Il s'agit d'Amazon (créé en 1994), de Google (1998) et de Facebook (2004). Les États-Unis n'ont pas le monopole de ces géants : les Chinois Alibaba (créé en 1999) ou Tencent (1998) et le Japonais Rakuten (1997) sont aussi puissants en Asie. Début novembre 2015, la holding Alphabet (Google) pesait près de 500 milliards de dollars, Amazon et Facebook près de 300 et les Alibaba, Tencent et Rakuten autour des 200.

Ces acteurs surfent sur une « nouvelle nouvelle » économie. Ils sont rejoints sur certains segments (plates-formes musicales) par des entreprises plus anciennes des TIC, voire des acteurs traditionnels qui tentent de préserver leurs positions[18]. En voici les caractéristiques[19] : ce sont en

premier lieu des plates-formes qui mettent en relation essentiellement des internautes et des entreprises – on parle alors de marchés bifaces. Leur valeur est d'autant plus grande qu'ils ont la possibilité d'attirer le plus grand nombre d'internautes pour leur offrir des publicités ciblées. L'offre de multiples services gratuits n'a qu'un seul but : attirer le maximum d'internautes et leur soutirer le maximum d'informations sur eux-mêmes afin de bien cibler ces publicités. Les classiques effets réseaux font alors leur œuvre. Et dès qu'un nombre critique d'internautes passe par la plate-forme, cette dernière peut rapidement devenir un monopole ou s'inscrire dans un oligopole. La puissance acquise permet des investissements qui assurent la suprématie technologique de la plate-forme. Ainsi, plus de 90 % des requêtes de recherche sur Internet en Europe passent par le seul Google. Les projets des Google et Facebook d'assurer un accès Internet sur tous les continents à travers de nouvelles infrastructures (ballons stratosphériques, etc.) ne répondent pas à une « mission » de développement ou de réduction de la fracture numérique mais bien à l'extension de leur réseau et de leur connaissance des humains sur l'ensemble du globe.

Même dans une perspective purement néolibérale ces acteurs ne sont pas sans poser problème. Le premier touche de nouveau à la concurrence. Démanteler des monopoles classiques, souvent initialement étatiques et même de réseaux, comme les télécoms, l'énergie ou le transport ferroviaire est aisé. Mais dans le cas des géants du Net le réseau de communication – le Web – est déjà ouvert, et les effets réseaux se font par l'adhésion des acteurs aux plates-formes virtuelles. Les autorités de la concurrence, la Commission européenne dans le cas de Google, se limitent donc à sanctionner des abus : la mise en avant dans des résultats de requête de ses propres produits, pour reprendre l'exemple de Google. Le second problème est celui de la fiscalité. Les multinationales savent très bien, *via* les prix de transfert, minorer leurs profits dans tel pays et les augmenter dans d'autres à la fiscalité plus douce.

Dans le cas des plates-formes, c'est tout simplement la notion même de territoire qui est évacuée.

Ces questions sont évidemment importantes mais la plus fondamentale réside dans la constitution de sources privatisées des connaissances qui touchent quasiment l'ensemble des dimensions individuelles et cela pour toute la population : santé, éducation, loisir, sexualité ou encore recherche d'emploi. Leur nature comme leur ampleur n'ont plus rien à voir par exemple avec une enquête de marché standard ou même avec le recensement de la population par la statistique publique. Elles dépassent également qualitativement et quantitativement les données recueillies par les entreprises classiques sur leurs clients (par exemple, un assureur). Même si les outils du big data offrent de nouvelles perspectives à ces dernières entreprises, elles demeurent de l'ordre de l'optimisation et non de l'accumulation d'une nouvelle forme de la connaissance.

En revanche, les bases de données alimentées en temps réel des plates-formes sont le résultat du dépôt d'informations par des millions de citoyens ou d'entreprises, soit une forme d'économie collaborative. Elles sont pourtant la propriété exclusive des plates-formes.

Pour camoufler cette exclusivité tout en rendant dépendants des intellectuels ou des institutions, les plates-formes construisent habilement des collaborations. Google (Alphabet) est le plus avancé dans cette stratégie. Il monte par exemple des partenariats avec des bibliothèques ou des archives pour la numérisation des fonds tombés dans le domaine public. Pourquoi Google se lance-t-il dans de tels partenariats privés ? Prenons un des plus gros accords de numérisation, celui conclu avec la British Library pour 250 000 ouvrages. Google finance l'ensemble. Il avait cependant demandé la confidentialité du contrat. Celui-ci a dû être dévoilé après que l'Open Right Group a fait jouer les lois britanniques sur la transparence administrative. L'une des clauses impose à la British Library de réserver l'indexation du texte plein au seul Google, en déployant des technologies bloquant les autres

moteurs de recherche. À travers une démarche apparente d'open data, se cachent une forme d'extension de la propriété de Google sur un matériau initialement public et l'affirmation de son exclusivité.

La stratégie de diffusion des statistiques de requêtes Google est également remarquable. Des équipes de recherche du monde entier, financées sur fonds publics ou privés (autres que Google), utilisent désormais ces données dans de nombreuses disciplines. Dans le domaine du médicament par exemple, en étudiant les milliards de requêtes des internautes on peut dresser un panorama des interactions médicamenteuses (nombre de fois que les molécules A et B sont dans la même requête), des effets secondaires (par exemple, mal de dos pour la molécule X), voire découvrir de nouvelles applications thérapeutiques. En économie, certains chercheurs espèrent construire des indicateurs de conjonctures plus pertinents ; l'OCDE, aidée par des groupes de recherche français, construit des indicateurs de bien-être à haute fréquence[20]. En impliquant les chercheurs et les décideurs, Google se rend de plus en plus incontournable. De plus, il apprend ainsi ce que l'on peut faire de ses données alors qu'il garde ultimement l'information pertinente. En effet, ces recherches sont conditionnées par la qualité, la pertinence ou la stabilité de l'information fournie par Google. Toutes choses qui dépendent de l'algorithme propriétaire de Google et de ses évolutions. Ce dernier est le cœur du secret industriel de Google, secret qu'il garde donc précieusement. *In fine*, seul Google peut aller jusqu'au bout des recherches quand il le voudra et avec qui il voudra.

Qu'on l'aborde par le versant le plus ancien de l'économie – la terre – ou par le plus moderne – la connaissance –, la propriété et sa capacité à capturer des rentes ne cessent de s'étendre. Cette extension est en grande partie une construction politique et juridique, et non un ordre économique naturel. Propriétarisme et libéralisme économique font en outre système. Jouant des mutations économiques, le capital s'est surarmé.

CHAPITRE 4

Des corporations gagnantes

Les capitalistes ne sont pas les seuls à capturer des rentes. Au sein du monde du travail[1], des groupes sociaux[2] obtiennent également des parts significatives du gâteau. Plutôt que d'en dresser un tableau exhaustif, quelques exemples bien choisis nous permettront de décrire les mécanismes sous-jacents à leur succès. Celui-ci est-il le reflet de leur productivité et/ou de leur apport à la société ? Au-delà du phénomène de starisation des joueurs de football ou des patrons du CAC 40, comment expliquer que certains métiers, certaines corporations, parviennent à se rendre indispensables au fonctionnement de l'économie ? Le concept de criticité, on le verra, est d'une aide décisive pour comprendre comment certains acteurs parviennent non seulement à capturer des rentes, mais aussi à les rendre légitimes.

L’humain-capital

Des groupes numériquement infimes arrivent à capturer des rentes majeures : acteurs, sportifs, designers, universitaires… Ils sont parfois qualifiés de stars. Nous retiendrons plutôt la terminologie d’humain-capital [3] pour désigner ces humains devenus le capital financier ou productif des organisations qui les utilisent. Bien que leur nature les rapproche du capital [4], ils demeurent rangés dans la catégorie « travail », que ce soit dans les statistiques d’emplois ou dans la mesure classique des revenus du travail.

Les footballeurs offrent l’illustration la plus explicite de ces humains devenus du capital. L’observatoire du football du Centre international d’étude du sport de l’Université de Neuchâtel publie tous les ans les valeurs de transfert des stars du football. En 2015, la valeur de transfert de Lionel Messi (Barcelone) était estimée à 220 millions d’euros ; celle de Cristiano Ronaldo (Real Madrid) à 133 millions d’euros. Il s’agit donc de la valeur d’un joueur comme capital financier du club actuel qui le tient sous contrat. Toutefois, l’humain-capital n’est pas un esclave : il garde un droit de propriété sur lui-même, ce qui lui assure un rendement comme facteur de production. Ainsi, les sommes versées par les clubs aux deux joueurs en 2015 sont respectivement de 36 millions et de 27 millions d’euros.

Le football n’est pas le seul sport concerné. La plupart des équipes professionnelles sportives (basket-ball…) ou les grands événements de

compétition sportive individuelle (tournoi de tennis, golf, certaines épreuves d'athlétisme…), sont une somme de briques humaines tout comme un film blockbuster nécessite des briques : un réalisateur vedette (par le réalisateur du film « … »), un scénariste vedette, un compositeur vedette, des acteurs vedettes. Comme le capital, ces humains subissent une obsolescence, plus rapide pour un sportif que pour un acteur.

Le phénomène, bien sûr, n'est pas nouveau. La mode a toujours mis en scène ses créateurs. Et les grands patrons incarnant l'entreprise et sa stratégie sont eux aussi soumis à ce phénomène de vedettariat. Mais ces humains étant d'une nature similaire à celle du capital, ils bénéficient à plein, ainsi que leurs « propriétaires » des mécanismes qui le favorisent : globalisation des marchés, effets réseaux et protection de la propriété intangible.

Reprenons l'exemple footballistique. La Premier League anglaise bénéficie de droits de retransmission exceptionnels. Non seulement le championnat anglais est un atout essentiel pour les opérateurs domestiques qui en font l'acquisition, mais il est devenu aussi un produit mondial acheté par les grands réseaux de télévision sur abonnement. Sur la période 2016-2019, c'est près de 3 milliards de livres annuelles que se partageront les clubs selon leur classement. Reste que pour entretenir cette réussite, il faut du capital, c'est-à-dire des joueurs. D'où des achats/ventes spectaculaires, comme en 2015 avec Anthony Martial, un jeune joueur français de 19 ans prometteur mais dépourvu alors de vraie référence. Manchester United l'a acheté à son « propriétaire » Monaco pour une somme évaluée entre 50 et 80 millions d'euros. Le club de la principauté ne touchera pourtant que 80 % de cette somme : en effet, en 2013, il avait acheté Martial à l'Olympique lyonnais, son club formateur, pour 5 millions d'euros assortis d'un intéressement d'environ 20 % sur une future revente du joueur. Pour l'Olympique lyonnais, la formation de Martial était un investissement – au sens propre.

Pour s'assurer de récupérer une part significative des rentes, les joueurs sont organisés collectivement en unions professionnelles face aux clubs, leurs propriétaires. La plupart des unions nationales rassemblées dans la Fédération internationale des associations de footballeurs professionnels sont puissantes. En France, l'Union nationale des footballeurs professionnels revendique près de 95 % d'adhésions parmi le gros millier de professionnels, y compris Zlatan ! Une grève peut entraîner un blocage total de l'activité, si bien que, à chaque menace récente, les associations anglaise (2001) ou encore française (2008) ont obtenu gain de cause[5]. Aux États-Unis, des grèves partielles ou totales ont émaillé les grands championnats de basket, de hockey ou de football américain, avec des clubs qui n'hésitent pas à recourir au *lock-out* pour faire céder les joueurs.

L'art de créer un rapport de force favorable et de défendre une position décisive n'est pas l'apanage des sportifs : des groupes sociaux, numériquement bien plus significatifs, savent bénéficier ou construire leur *criticité*.

La criticité au service des rentes

La criticité est une notion présente dans divers champs de l'ingénierie. Elle vient originellement de l'ingénierie nucléaire. Le risque de criticité est le risque d'une réaction nucléaire de fissions en chaîne non maîtrisée. Tchernobyl comme Fukushima sont des accidents de criticité. Dans le domaine de la sûreté de fonctionnement (*dependability)*, notamment celle des systèmes informatiques, la criticité est définie comme la probabilité d'un accident multipliée par la gravité de ses conséquences :

criticité = probabilité × gravité.

Autrement dit, plus un événement grave a de chances de se produire, plus sa criticité est forte. Cette gravité peut être mesurée en termes humains, environnementaux ou encore monétaires.

Nous allons étendre pas à pas cette notion de criticité à l'analyse de certains groupes humains au sein de l'organisation productive.

La criticité fonctionnelle

Prenons l'exemple d'une activité d'ingénierie de sécurité : celle des données. L'été 2015 a été marqué par le feuilleton Ashley Madison. Filiale du groupe canadien Avid Life Media, Ashley Madison est un *pure player* Internet proposant un service de rencontres extraconjugales. L'effet réseau a

joué à plein dans son développement. Selon ses déclarations, 32 millions de personnes (essentiellement des hommes), majoritairement dans des pays anglo-saxons, étaient inscrites sur le site. Celui-ci prétendait par exemple avoir 190 000 inscrits à Ottawa la capitale du Canada… pour une population de 900 000 habitants ! Un groupe de hackers qui se fait appeler The Impact Team a su entrer au cœur des systèmes de la société et dérober des dizaines de gigaoctets de données sur le site, incluant des photos, les coordonnées de millions de clients et leurs préférences sexuelles. Ces dernières ont été dévoilées sur Internet en août 2015 avec des informations qu'Ashley Madison prétendait détruire à la demande (payante) des clients.

La criticité de la sécurité des données pour une telle société est égale à la probabilité d'être victime d'un piratage multipliée par les pertes financières estimées. Dans le cas d'Ashley Madison, ce sont la totalité de l'activité du site plus les dommages et intérêts versés aux clients lésés. La probabilité de hacking est bien plus ardue à évaluer car elle dépend de paramètres difficilement saisissables – la technologie et le nombre des hackers potentiels. Elle est liée aussi aux choix de la société en matière de sécurité. Théoriquement, l'entreprise optimisatrice dépensera en personnels de sécurité informatique jusqu'à un niveau où ce coût marginal serait égal à la diminution marginale de la criticité (plus précisément de son espérance marginale).

Plus les hackers sont nombreux et actifs, plus la probabilité de piratage est grande et donc plus grande est aussi la criticité des tâches de sécurité. Dans une optique pure d'ingénierie, la criticité est essentiellement d'origine technologique à laquelle s'ajoute l'erreur humaine comme paramètre. Le cas du piratage montre qu'il s'agit aussi d'une construction au sein d'un groupe social. Informaticiens spécialisés en sécurité et hackers partagent souvent les mêmes formations, les mêmes compétences et se retrouvent dans les mêmes réseaux sociaux ou grands-messes geek. Des hackers « repentis » sont d'ailleurs régulièrement embauchés à prix d'or pour rejoindre la sécurité.

Un groupe social mondial génère ainsi, sans organisation et sans volonté formelle du groupe, une criticité croissante. Qu'advient-il alors ? Les moyens investis sur la sécurité par les entreprises (ou les administrations) se doivent de progresser. En clair, la récupération des rentes générées par les technologies réseaux s'accroît au profit du groupe social des spécialistes de la sécurité/hackers.

Parallèlement, aucune création sensible de richesse n'est réalisée[6] : ce qu'on évite, c'est une destruction. Pis, en mobilisant toujours plus d'investissements et de capital humain dans la sécurité, on peut réduire les capacités productives. Au total, la productivité du travail décline alors que le groupe social bénéficie d'une part croissante des revenus. Notons que ce type de phénomène est négligé par les comptables de la croissance qui surestiment toujours l'apport des technologies de l'information à la croissance.

Le cas de la sécurité informatique appartient à un type de criticité plus large que l'on qualifiera de fonctionnelle. Une fonction au sein d'une organisation est d'autant plus critique qu'elle est perçue (ou sait se faire percevoir) comme nécessaire au fonctionnement minimal de l'organisation ou comme à même d'éviter des pertes. Les grandes entreprises ne peuvent plus se passer de marketeurs et de communicants, qu'ils soient internalisés ou externalisés. Et plus une entreprise augmente son effort de marketing, plus s'accroît le risque perçu d'éviction du marché chez les concurrents qui doivent ainsi développer à leur tour cette fonction. Dans le domaine de la finance, les traders forment un groupe social à forte criticité.

Il faut insister : cette criticité revêt une dimension sociale, soit qu'elle résulte des comportements de certains éléments du groupe (cas des hackers), soit à cause d'asymétries d'information. Prenons une compagnie commerciale de transport ferroviaire. Technologiquement, les fonctions *a priori* critiques sont celles occupées par les cheminots (conducteurs, aiguilleurs…). Mais, en l'absence d'organisation collective puissante de ces groupes, ce sont des fonctions comme le marketing ou l'optimisation des tarifs qui seront

considérées par les directions comme porteuses du plus grand risque de criticité. Les salariés opérant dans ces fonctions sont à la fois sociologiquement et physiquement plus proches des directions et donc en mesure de prouver qu'ils sont indispensables pour la « création de valeur » de l'organisation.

La criticité institutionnelle

Les institutions offrent une deuxième source de criticité, souvent complémentaire à la criticité fonctionnelle. L'environnement réglementaire participe de la structuration du système économique, des organisations productives et de la société. La fonction d'avocat est nécessaire dans tous les États de droit. Mais son degré de criticité pour les particuliers ou entreprises (perte estimée en cas de non-recours à un professionnel du droit) dépend des caractéristiques des institutions nationales.

À cet égard, la comparaison de la France et de la Grande-Bretagne est instructive. Les deux pays ont l'avantage d'être assez similaires en termes de taille et de structure de la population[7]. Le niveau de criminalité y est du même ordre de grandeur, équivalent à celui qu'on trouve dans le reste de l'Europe de l'Ouest et bien plus faible qu'aux États-Unis ; selon les données recueillies par Eurostat[8], le nombre d'homicides enregistrés par la police est de 1 173 sur les années 2011 et 2012 dans l'hexagone et 1 270 en Grande-Bretagne. Le taux annuel de divorce est également similaire : autour de 2,1 pour 1 000 habitants sur les deux rives de la Manche, toujours selon les données d'Eurostat. En revanche, les deux pays s'inscrivent dans deux conceptions fort différentes du droit. La France a un droit codifié alors que la Grande-Bretagne se repose sur la Common Law qui est un droit essentiellement jurisprudentiel. L'idée ici n'est pas de discuter des mérites comparés de ces deux droits, notamment pour leur efficacité économique. Il s'agit simplement de constater qu'en l'absence d'un recueil codifié

permettant à chaque citoyen – consommateur, salarié ou entrepreneur – d'accéder à l'essentiel du droit, le système britannique oblige à recourir à des savants du droit. En clair, il favorise la criticité des fonctions juridiques, singulièrement celle des avocats et professionnels associés. Quel résultat sur le nombre de professionnels ? Londres et Paris concentrent d'importants services juridiques internationaux dont les *law firms*. Une comparaison pertinente entre les deux pays impose de regarder en dehors du Paris intra-muros et de l'Inner London. En outre, les frontières des métiers sont légèrement différentes dans les deux pays, ce qui nécessite des regroupements. En dehors de Paris intra-muros, en additionnant avocats, notaires, huissiers et juristes d'entreprises, ont atteint un chiffre inférieur à 60 000 en 2014[9]. Hors Inner London, les solicitors[10] et barristers sont près de 100 000, soit de l'ordre de 70 % de plus qu'en France.

Les corporations « classiques »

Jusqu'à présent, nous avons évoqué les groupes sociaux en faisant abstraction de leur éventuelle structuration. Or des groupes sociaux se reconnaissant dans la même profession ou activité peuvent s'organiser en corporation avec des revendications et intérêts propres et bénéficiant éventuellement de privilèges. Les corporations actuelles, dans les économies de marché démocratiques, ne défendent que leur intérêt et ne se revendiquent plus d'une doctrine corporatiste[11].

Il ne faut pas confondre professions réglementées et corporations. Pour des raisons légitimes de santé ou d'ordre publics, de nombreuses professions sont réglementées. C'est le cas de la plupart des professions de santé. Cette réglementation organise la profession – par exemple, avec des ordres des médecins dans chaque länder allemand – et la dote souvent de monopoles – pour les taxis, un *numerus clausus*, des emplacements réservés, l'exclusivité de maraude. Mécaniquement, les professions réglementées disposent d'un

socle pour s'imposer en corporation. Mais, d'une part, des corporations existent en dehors de ces professions ; d'autre part, une profession réglementée n'est pas toujours en mesure de défendre ses intérêts.

Une nouvelle fois, la comparaison franco-britannique à travers le cas des pharmaciens est utile pour illustrer la capacité (ou non) de capture de rentes par une profession réglementée. Du fait de l'harmonisation européenne, le même niveau de formation est exigé pour accéder à la profession. La maîtrise de la langue nationale est toutefois quasi nécessaire. Un pharmacien pour exercer doit s'inscrire à l'ordre national des pharmaciens en France[12], au General Pharmaceutical Council en Grande-Bretagne. Les deux pays ont également des densités de pharmaciens au-dessus de la moyenne européenne. Selon les données d'Eurostat[13], ils disposent de plus de pharmaciens en activité que l'Allemagne avec, en 2014, 53 000 pharmaciens en Grande-Bretagne, et 70 000 en France. La densité d'officines est importante.

Grande-Bretagne et France partagent également une domination du financement public du secteur de la santé avec respectivement le National Health Survey et l'assurance-maladie en France. En particulier, alors que les officines sont des entreprises privées, les prix des médicaments prescrits et remboursés (même partiellement) sont régulés. Les marges des pharmacies de ville (*community pharmacists*) sur ces produits sont également régulées. Des mécanismes d'incitations financières des officines pour, par exemple, favoriser l'usage des génériques sont même présents. Seuls les médicaments non remboursés et la parapharmacie ont des prix libres. Dans les deux pays, l'État est également l'employeur principal des pharmaciens hospitaliers.

Les deux pays divergent cependant sur un paramètre : la régulation spatiale et capitaliste des officines. La régulation britannique subit régulièrement des réformes significatives mais deux grands principes demeurent : la liberté d'installation et l'ouverture capitalistique. La liberté d'installation renforce la concurrence entre acteurs mais se traduit par des déserts pharmaceutiques[14]. Les pharmacies britanniques peuvent être

détenues par tous types d'acteurs du moment qu'un pharmacien est présent. Cohabitent donc des officines indépendantes et des chaînes de pharmacies où les pharmaciens sont des salariés. La chaîne la plus puissante est Alliance Boots. Avec des milliers de points de vente et 70 000 salariés, cette enseigne est omniprésente dans le pays, y compris dans les grandes gares et aéroports. Un Boots est typiquement une moyenne ou grande surface avec un segment pharmacie sur prescription, et de vastes rayonnages de médicaments en accès libre et parapharmacie, et même une offre alimentaire. La partie pharmacie prescrite est ainsi un produit d'appel ; les marges sur les médicaments prescrits deviennent secondaires au regard de celles réalisées sur les autres produits. Alliance Boots a réalisé des bénéfices commerciaux de 830 millions de livres au Royaume-Uni en 2014. Elle a été acquise en deux temps (2012 et 2014) par le géant américain de la pharmacie Walgreens pour 10 milliards de livres sterling.

Cette ouverture capitalistique mine la capacité des pharmaciens britanniques à s'imposer comme corporation. Leur pouvoir de capture de rentes est ainsi limité. Selon les statistiques de l'ONS basées sur les Annual Surveys of Hours and Earnings, la rémunération brute annuelle moyenne d'un pharmacien britannique est depuis le début de la décennie 2010 autour de 37 000 livres sterling. En parité de pouvoir d'achat et en termes nets (PPA), cela représente environ 40 000 euros par an.

La régulation française des officines est fort différente. En France, l'ouverture d'une nouvelle pharmacie dans une commune répond à des critères précis de population. L'implantation d'une pharmacie dans une commune de moins de 2 500 habitants n'est pas autorisée sauf si elle a précédemment disposé d'une pharmacie qui desservait plus de 2 500 habitants. Si une pharmacie existe déjà dans une commune de plus de 2 500 habitants, une seconde ne pourra être ouverte que si la population dépasse 7 000 résidents (puis par tranche de 4 500). Les critères sont encore plus stricts en Alsace-Moselle. L'objectif de santé publique est de répartir les

officines sur le territoire. Mais, mécaniquement, il réduit drastiquement la concurrence entre officines, facilitant ainsi la coopération au sein de la corporation professionnelle. La propriété est également strictement encadrée : le pharmacien doit être propriétaire de l'officine dont il est titulaire. Le pharmacien titulaire d'une pharmacie doit exercer personnellement sa profession (et n'est pas autorisé à exercer une autre profession). Il ne peut être propriétaire ou copropriétaire que d'une seule pharmacie. Plusieurs pharmaciens associés peuvent constituer une société pour exploiter une pharmacie. Ainsi, le secteur échappe totalement à des acteurs capitalistiques sur le territoire national.

La profession de pharmacien en France se trouve donc seule face à la Sécurité sociale et à l'État. Les syndicats corporatistes d'officines négocient directement avec l'assurance-maladie. En outre, le pharmacien hexagonal devient par construction un notable local doté d'un puissant pouvoir de prescription… politique[15].

L'Inspection générale des finances a estimé les revenus nets des pharmaciens en France pour l'année 2010 en utilisant notamment des données fiscales[16]. Les chiffres non contestés par la profession donnent des salaires nets pour les salariés comme des revenus nets pour les indépendants de près de 110 000 euros annuels en moyenne. C'est donc près de trois fois plus qu'en Grande-Bretagne. En termes macroéconomiques, la rente supplémentaire est loin d'être négligeable : de l'ordre de 5 milliards d'euros. Notons que toutes les professions réglementées en France ne sont pas des corporations, même dans le domaine médical. C'est le cas par exemple des infirmières : les données de l'OCDE[17] de 2013 suggèrent qu'un(e) infirmier(ère) hospitalier(ère) à temps plein français(e) ne touche guère plus que son homologue britannique avec un salaire au niveau du salaire moyen (autour de 30 000 euros nets).

La comparaison des infirmiers et des pharmaciens permet également d'écarter un autre argument utilisé habituellement par la corporation de ces

derniers en France : les pharmaciens auraient une rémunération bien supérieure à celle qui prévaut à l'étranger parce que les Français accorderaient à la santé un poids plus important dans leurs préférences, la preuve en étant des dépenses de santé élevées. Si c'était vrai, l'argument devrait s'appliquer à toutes les professions de santé, ce qui n'est pas le cas. L'abyssal écart de rémunération entre infirmiers(ères) et pharmaciens en France révèle que l'on est loin d'un monde où le travail serait rémunéré selon une hypothétique productivité naturelle ou selon des niveaux d'effort et de compétence.

Ainsi, les professions réglementées peuvent selon les paramètres de cette réglementation s'imposer ou non en corporations puissantes. Elles ne sont pas les seules.

Les corporations poujadistes

Un corps professionnel n'est pas toujours en mesure d'infliger par l'arrêt de son activité une perte sensible à l'économie sauf de manière très localisée. Sa criticité est donc *a priori* faible. Il peut toutefois l'accroître en ayant recours à l'intimidation politique ou à la force pour générer des pertes potentielles majeures. En cela, on peut parler de corporations poujadistes bien qu'elles dépassent très largement les frontières hexagonales.

Les sociétés et indépendants du transport routier en offrent une illustration éclatante pour toute l'Europe[18]. En forte concurrence, ils sont pourtant capables de se mobiliser pour obtenir des États des subventions ou des évolutions de la taxation. Des changements de taxes ou des hausses brusques des prix du gazole sont les catalyseurs de leurs mobilisations. Ils opèrent en bloquant des activités à forte criticité, voire en recourant à des destructions. Les sociétés vont jusqu'à imposer à leurs salariés de participer à ces actions. Quasiment systématiquement les gouvernements cèdent. À l'échelle du continent européen, une des mobilisations les plus massives eut

lieu en 2000. En France, face à la hausse du prix du gazole (environ 40 % en un an), les routiers rejoints par les agriculteurs, les pêcheurs et même les ambulanciers organisent début septembre un blocage des raffineries exposant le pays à une pénurie rapide de carburant. Le gouvernement français décide immédiatement d'ouvrir des négociations avec les fédérations patronales du transport routier. Fort de ce succès, le mouvement fait tache d'huile à travers la Belgique, l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas. Il s'étend même au Royaume-Uni. Routiers et agriculteurs s'unissent pour bloquer les raffineries, ce qui provoque une panique d'achat et une pénurie rapide. Après avoir indiqué qu'il ne céderait pas, le gouvernement Blair décide de réduire la taxation des véhicules « propres », soit l'essentiel du parc de camions. Dans son rapport, l'Economic and Social Research Council [19] estime à au moins 2 milliards de livres annuelles l'ampleur des concessions fiscales. Ces concessions sont permanentes alors que les prix pétroliers continuent de fluctuer, y compris à la baisse.

Les corporations « autoréférentielles »

Un dernier type de corporation a un mode d'organisation et d'action beaucoup moins visible. Il rassemble des corps professionnels qui, par leur position dans la décision privée ou publique, sont en mesure de déterminer eux-mêmes les modalités de leur rémunération ou de leur criticité. Ils ne peuvent être réduits à des cas individuels comme celui d'un Nicolas Sarkozy qui, une fois élu président de la République française en mai 2007, s'augmente immédiatement de 170 %. Les grands dirigeants de société forment un archétype de vraie corporation qui varie selon des contours nationaux ou sectoriels. Techniquement, leur rémunération relève du conseil d'administration, d'un comité de surveillance ou d'un comité de rémunération. Mais les émoluments des membres de ces comités sont eux-mêmes influencés par le P-DG. L'endogamie est massive : siègent dans leurs

instances d’autres dirigeants, représentants des actionnaires ou personnalités « indépendantes ».

Sous prétexte de privilégier l’incitation, d’attirer les meilleurs, les outils de rémunération se multiplient : *golden hello*, salaire fixe, part variable, stock-options, golden parachute, retraite chapeau. Pour garder un minimum de cohésion dans leur organisation mais aussi pour noyer leur caractère exceptionnel, ces avantages s’étendent à l’ensemble des hauts dirigeants de l’entreprise. *In fine*, les outils en place ne garantissent même pas que le dirigeant cherche à maximiser l’intérêt du « principal » (les actionnaires)[20]. Ces manipulations se retrouvent jusque dans des structures à but non lucratif ; les rémunérations exorbitantes de dirigeants de Sciences Po Paris, sous la direction de Richard Descoings et avec la complaisance notamment du conseil d’administration de la Fondation nationale des sciences politiques, en sont la triste illustration.

Dans certains pays, les dirigeants savent également détourner les organisations patronales de leur objectif officiel, qui est de défendre l’entreprise, pour en faire aussi des organismes d’influence sur les décisions publiques touchant, par exemple, à la fiscalité individuelle des dirigeants. La France en offre un beau cas de figure avec l’Impôt de solidarité sur la fortune sur les patrimoines de plus de 1,3 million d’euros. Le patrimoine professionnel est non taxable et des dispositifs permettent à la plupart des assujettis d’effacer cet impôt en investissant dans des PME. De fait, l’ISF est très favorable à l’entreprise. Pourtant, les deux principales organisations patronales, le Medef et la CGPME, ne cessent de réclamer sa suppression ! De même, comme le montre Joseph Stiglitz[21], les avocats fiscalistes américains savent manipuler le système fiscal pour le rendre complexe et perméable, rendant ainsi critique leur fonction de fiscalistes pour leurs clients *corporate* ou privés. Les lobbys financiers savent également pousser à des réglementations qui leur permettent en même temps de prendre des

risques pour gagner gros tout en étant *ex-post* protégés par la puissance publique.

L'attention aux conditions de travail

On peut argumenter que si certains groupes sociaux, dont justement les dirigeants d'entreprise, capturent des rentes croissantes, ils subissent aussi les contraintes d'un travail de plus en plus stressant. Cette problématique est centrale dans de nombreuses entreprises où l'on cogite sur comment améliorer l'environnement de travail des cadres supérieurs et des « experts créatifs », sur son articulation avec leur vie familiale, etc. Le stress des cadres est devenu un sujet « marronnier » de la presse. Il a entraîné une floraison de nouveaux professionnels comme les coachs particuliers et d'entreprise.

Reste que cette effervescence peut tout aussi bien révéler le stress accru de ces groupes sociaux – plutôt diplômés et masculins – que leur capacité à capturer non seulement des rentes sous forme de rémunération mais aussi l'attention et les efforts en matière de prévention et de conditions de travail. Quelle interprétation faut-il retenir ? Pour répondre à cette interrogation, tournons-nous vers les sciences étudiant le « stress » au travail.

La psychologie du travail associée à de nombreuses disciplines dont l'épidémiologie a développé une série de « modèles » du stress ou plus généralement des risques psychosociaux[22]. Deux d'entre eux ont fait la preuve de leur pertinence : celui de Siegrist et celui de Karasek. Ces deux

modèles irriguent les travaux académiques jusqu'à l'action en entreprise ou en administration.

Le modèle du déséquilibre efforts-récompenses de Siegrist, développé depuis la fin des années 1990[23], accorde une place centrale non seulement aux aspects relevant de la personne et de la personnalité au travail mais aussi à son contexte socio-économique. Comme nous l'avons déjà souligné au premier chapitre, le salaire versé n'est pas seulement perçu comme une valeur monétaire neutre mais aussi comme la valeur reconnue au travail effectué. Plus généralement, les approches se réclamant du modèle de Siegrist analysent la relation du travail salarié comme un contrat de réciprocité sociale : aux efforts réalisés dans le travail, doivent correspondre des récompenses en termes de salaire, d'estime, de perspectives de carrière ou encore de sécurité de l'emploi. La multiplicité des paramètres d'un tel contrat de réciprocité génère des « échecs de contrat » mettant les personnes en « déséquilibre ». Ces déséquilibres peuvent venir d'efforts trop importants : physiques, comme l'exposition à des produits cancérogènes ou à des rythmes aboutissant à des troubles musculo-squelettiques ; psychologiques, comme des ordres contradictoires ou violant l'éthique individuelle (par exemple, vendre des produits inadaptés à des personnes fragiles) ; sociaux, comme des horaires incompatibles avec la vie familiale. Ces déséquilibres trouvent également leur source dans de moindres récompenses. Et les groupes sociaux de salariés qui voient leurs rémunérations progresser, leurs perspectives professionnelles préservées, ne devraient pas être les plus touchés par le stress.

Néanmoins, cette grille d'analyse est fragile. Prenons l'une des théories néoclassiques du salaire, celle du salaire compensateur : le salaire viendrait compenser l'effort accru pour assurer une utilité constante (compatible avec une relation monotone entre salaire et productivité). Un cadre plus stressé serait « compensé » (plutôt que récompensé) par un salaire supérieur ; dans le modèle de Siegrist, on en conclurait qu'il n'est plus stressé du fait de ce

salaire, ce qui est sujet à caution. Enfin, la transposition du modèle de Siegrist aux travailleurs indépendants est délicate.

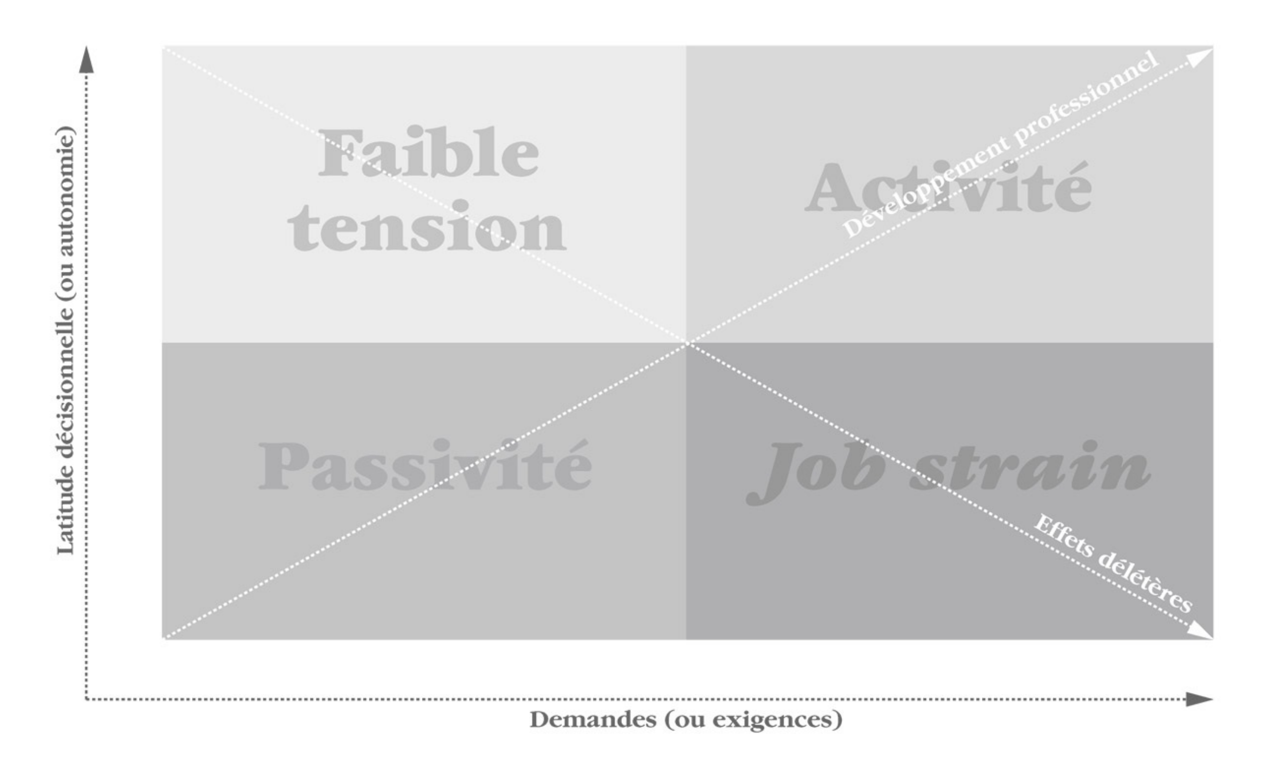
Pour y voir plus clair, prenons maintenant le modèle fondateur de Karasek – du nom d'un sociologue américain –, qui présente l'avantage de se concentrer sur les contraintes et l'organisation du travail. Ce modèle étant ancien, on dispose de données rétrospectives et de toute une littérature épidémiologique qui le valide et en démontre les effets sur la santé[24]. Il dispose de deux dimensions : d'une part, la *demande*, résultant de la charge associée à l'exécution des tâches (définie par leur cumul en quantité, complexité et contraintes temporelles) ; d'autre part, la *latitude décisionnelle*, c'est-à-dire la capacité de déployer ses compétences (ou d'avoir les compétences adéquates pour les tâches demandées) et l'autonomie décisionnelle (organisation de son travail, de ses horaires, influence sur les décisions collectives…).

Les niveaux de la demande et de la latitude conduisent à quatre situations de travail[25] : *job strain* – combinaison d'une forte demande et d'une faible latitude décisionnelle –, l'activité – forte demande mais forte latitude –, faible tension et passivité. Le diagramme de Karasek-Theorell permet de les visualiser aisément. On peut y ajouter deux axes qui résument les travaux menés depuis plusieurs décennies (voir figure 4).

Une très vaste littérature scientifique permet de cerner les effets délétères des situations de travail sur la santé. Leurs effets positifs sont moins étayés scientifiquement : la diagonale sud-ouest nord-est du diagramme indique un épanouissement professionnel lorsque l'activité s'enrichit. Toutefois, les études ne permettent pas de hiérarchiser nettement en termes d'impact multidimensionnel sur la santé les situations d'activité, passivité et faible tension. En revanche, les études[26] étiologiques convergent pour montrer que l'exposition au *job strain* augmente très sensiblement les risques de pathologies cardio-vasculaires et de troubles de la santé mentale. Ces résultats demeurent statistiquement significatifs même en tenant compte de

facteurs partiellement endogènes au *job strain* (pour le risque cardio-vasculaire : hypertension artérielle, hypercholestérolémie, surpoids ou tabagisme). Le *job strain* impacterait également l'absentéisme professionnel, le diabète, la satisfaction au travail, des indicateurs de santé générale[27], etc.

Figure 4. Diagramme de Karasek-Theorell



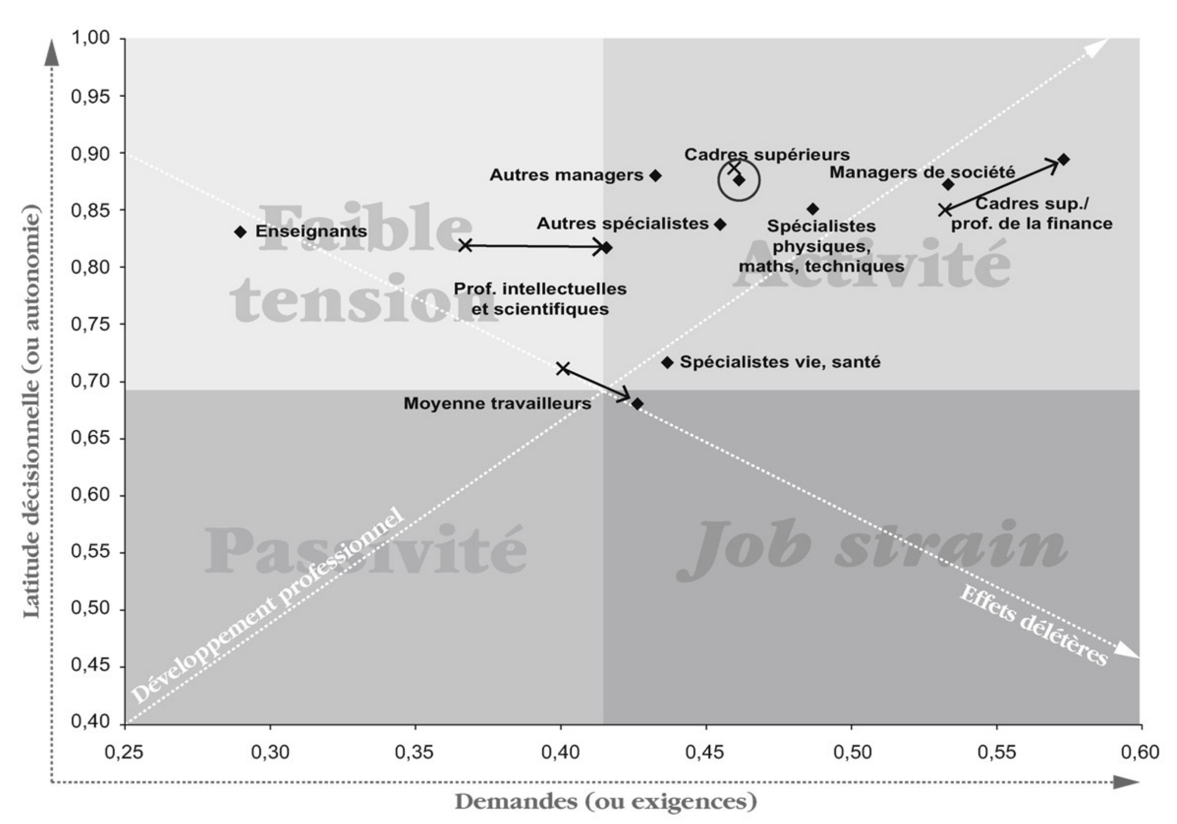
Les études menées dans de nombreux pays de l'OCDE mettent en évidence un fort gradient social. En clair, les cadres et professions intellectuelles supérieures ont une bien moindre prévalence d'exposition au *job strain* que les autres travailleurs. Corolaire partiel de ce gradient social, les femmes sont bien plus nombreuses à être en situation de *job strain*. Exploitant les très vastes enquêtes européennes sur les conditions de travail, les travaux réalisés et commandés par la Fondation européenne de Dublin pour l'amélioration des conditions de travail[28] confirment à l'échelle du

continent européen que la situation des managers est très éloignée du *job strain*. Certes, leurs exigences professionnelles sont importantes, mais ils disposent d'une grande latitude décisionnelle et sont donc le plus souvent en « activité ».

Les enquêtes européennes permettent également de suivre l'évolution des situations de travail par grandes professions de 1995 à 2010[29]. La figure 5 place les professions « supérieures » et l'ensemble des travailleurs dans un diagramme de Karasek-Theorell en retenant leurs scores moyens. Les deux grands groupes professionnels « supérieurs[30] » sont les cadres supérieurs et les professions intellectuelles et scientifiques. La première catégorie comporte essentiellement les cadres et dirigeants du public et du privé ; au sein du privé peuvent être distingués en 2010 : les « managers de société », c'est-à-dire les directeurs et cadres de direction[31] et les autres managers. Les professions intellectuelles et scientifiques sont plus diverses. On peut en 2010 y distinguer quatre sous-groupes : les spécialistes des sciences physiques, mathématiques et techniques, les enseignants, les spécialistes du vivant et de la santé et les « autres spécialistes[32] ». Enfin, on peut distinguer les cadres supérieurs et spécialistes de la finance.

Aucune de ces professions supérieures ne se situe en moyenne dans le cadran *job strain* en 2010. À l'exception des enseignants, toutes apparaissent dans le cadre « activité ». Cependant, les spécialistes de la santé et des sciences de la vie sont en moyenne les plus proches de la situation de *job strain* et environ un quart d'entre eux seraient dans cette situation en 2010. En revanche, les autres professions, notamment les cadres supérieurs, en sont très loin. Cela ne signifie pas qu'aucun d'entre eux ne connaît le *job strain* – ils seraient un sur huit en 2010 – mais que, en moyenne, la profession est épargnée. Les managers de société, les cadres et spécialistes de la finance, ont certes des niveaux de demande élevés ; mais ils bénéficient également d'une très large autonomie les plaçant sur l'axe où le développement professionnel est *a priori* le plus sensible.

Figure 5. Professions supérieures de l'Union à quinze dans un diagramme de Karasek-Theorell (comparaison des années 1995 et 2010)



Source : calculs de l'auteur à partir des enquêtes européennes sur les conditions de travail.

Champ : observations pondérées pour être représentatives de l'ensemble des travailleurs [33] de l'UE15.

Définitions : la demande est définie grâce à un score comportant deux questions : « Êtes-vous soumis à des cadences de travail élevées ? » et « Devez-vous travailler selon des délais très stricts et très courts ? » Les réponses vont de « jamais/presque jamais » à « presque tout le temps/tout le temps ». La latitude décisionnelle est estimée à partir d'un score agrégé de trois questions binaires : « Êtes-vous en mesure de choisir ou changer l'ordre de vos tâches ? », « Vos méthodes de travail ? », « Votre cadence ou vitesse de travail ? ». Les scores sont normalisés de 0 à 1.

Lecture : sont représentés les scores moyens par profession. Losange pour l'année 2010, croix pour l'année 1995. Les flèches désignent les évolutions pour une profession entre 1995 et 2010, hormis pour les cadres supérieurs pour lesquels les scores moyens sont pratiquement inchangés. Les professions répondent à la catégorisation internationale ISCO-88.

Leur situation de travail s'est-elle détériorée dans l'Union entre 1995 et 2010 ? En cohérence avec un large corpus scientifique, on observe sur l'ensemble des travailleurs un phénomène d'intensification du travail[34] : la demande s'accroît et dans le même temps, la latitude décisionnelle décline. Les cadres supérieurs semblent pourtant échapper à cette dynamique, leurs scores moyens étant inchangés. Les professions intellectuelles et scientifiques – à nouveau très diverses – sont passées du cadran « faible tension » à « activité », avec une montée des exigences mais une autonomie préservée. Plus spécifiquement, les professions de cadres supérieures et les spécialistes de la finance ont connu également une nette augmentation des exigences mais dans le même temps leur autonomie a progressé sensiblement.

En clair, même en abandonnant le modèle de Siegrist qui accorde un poids important à la reconnaissance professionnelle dont le salaire, il est difficile de conclure que les cadres supérieurs, les élites du secteur de la finance soient de plus en plus exposés au stress. Ils sont même plutôt préservés. Ces constats corroborent une interprétation qui voit dans l'attention portée sur le stress des cadres dirigeants non pas une épidémie mais au contraire leur capacité de capturer des bénéfices.

Au total, on constate que des groupes sociaux organisés en corporation ou/et disposant d'une criticité perçue comme significative sont en mesure de bénéficier ou de construire des rentes de situation significatives. Le propos ici n'est pas de dénoncer ces groupes. Il est, dans un premier temps, d'ordre théorique. Le chapitre précédent avait pour objectif de démontrer que les rentes capitalistiques ne sont pas une rémunération naturelle ou technologique du capital mais sont la résultante du propriétarisme. Un constat similaire s'impose pour les groupes sociaux gagnants : leur rémunération et l'attention portée à leurs conditions de travail sont très éloignées de ce qui serait leur productivité marginale. Elles sont fondamentalement une construction sociale et institutionnelle.

CHAPITRE 5

Des « moins qualifiés » productifs

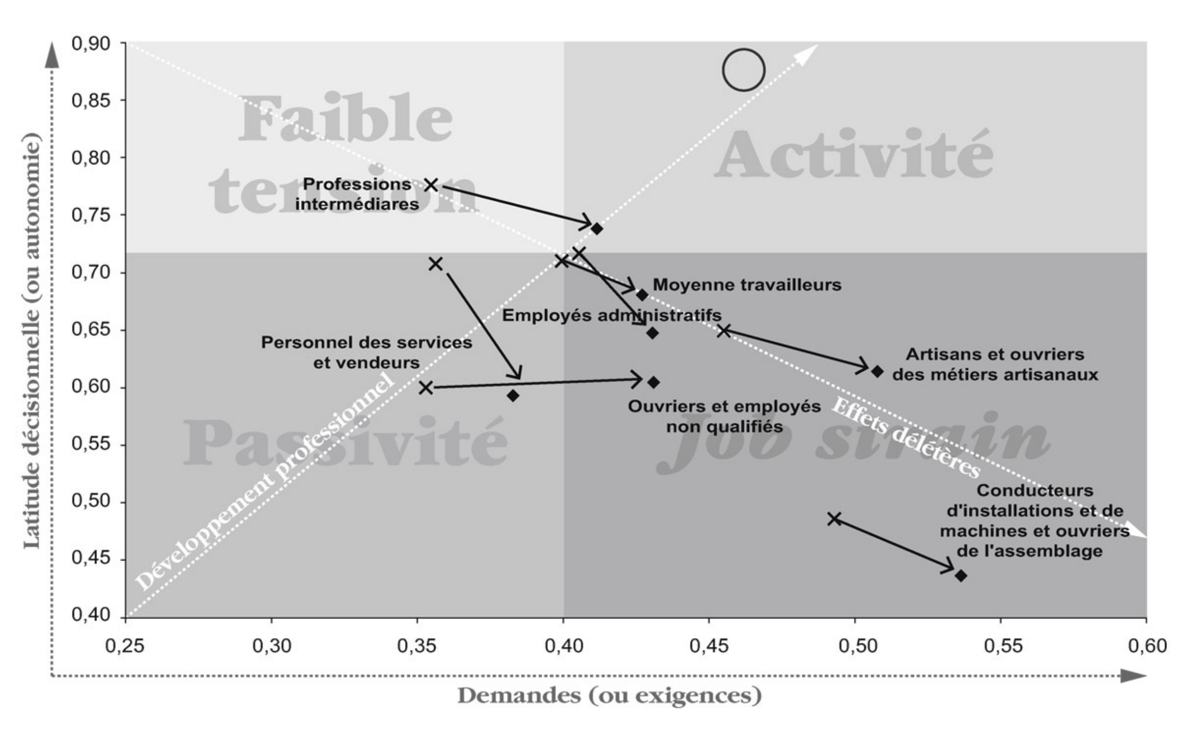
L'une des analyses archi-dominantes aujourd'hui – en économie mais aussi en sociologie – est celle de la polarisation des emplois[2]. De quoi s'agit-il ? Quand on considère la hiérarchie des professions selon le niveau initial de leur rémunération, on constate dans les pays de l'OCDE, et singulièrement aux États-Unis, que l'emploi progresse sur le long terme pour deux catégories de professions : celles initialement les mieux et les moins bien rémunérées. Dans le même temps, le poids relatif des professions de rémunération intermédiaire (autour de la médiane) se contracte. Ces dernières, considérées comme le socle des classes moyennes, seraient victimes de la désindustrialisation, de la mondialisation, et se verraient désormais remplacées par les technologies sur les tâches routinières qu'elles effectuaient auparavant. Les « peu qualifiés[3] » connaîtraient, eux, une demande accrue. Outre les besoins sociaux nés de la dépendance, un nouveau ruissellement jaillirait : les 1 % les plus riches et, plus généralement, les plus qualifiés consommeraient de plus en plus de services aux personnes. Mais, ces travailleurs seraient peu productifs et surtout sans perspective de gains de productivité. Remplacés ou improductifs, ils mériteraient « naturellement »

une rémunération au mieux stagnante. C'est une double peine pour ces perdants du monde du travail : absence de reconnaissance et accroissement des contraintes professionnelles. Voyons ce qu'il en est.

Intensification et usure

À la fin du chapitre précédent, on observait que l'encadrement supérieur en Europe n'avait pas connu à la fois une montée des exigences et une perte d'autonomie. D'autres professions ont, elles, évolué le long de l'axe des situations de travail délétères comme le montre la figure 6, qui reproduit le diagramme de Karasek-Theorell. Pratiquement toutes – des professions intermédiaires jusqu'aux professions dites élémentaires – ont été victimes d'un cumul d'exigences croissantes et d'un recul de la latitude décisionnelle entre 1995 et 2010. Les ouvriers et employés dits « non qualifiés » (personnels de nettoyage, éboueurs…) n'ont en moyenne pas perdu en autonomie ; toutefois, ils étaient initialement limités et surtout leurs rythmes se sont accélérés. En 2010, ils se retrouvent donc, comme les employés administratifs, en situation de *job strain*. Le constat serait le même dans une approche à la Siegrist, car ces travailleurs subissent souvent une absence de reconnaissance de leur travail et même un déclin de la reconnaissance salariale.

Figure 6. Professions des « moins qualifiés » de l'Union à quinze dans un diagramme de Karasek-Theorell (comparaison des années 1995 et 2010)



Source/définition : voir figure 5 chapitre 4.

Champ : observations pondérées pour être représentatives de l'ensemble des travailleurs de l'UE15.

Lecture : sont représentés les scores moyens par profession. Losange pour l'année 2010, croix pour l'année 1995. Les flèches désignent les évolutions pour une profession entre 1995 et 2010. Le cercle rappelle la position inchangée des cadres supérieurs en 1995 et 2010. Les professions répondent à la catégorisation internationale ISCO-88.

Un travailleur âgé d'une quarantaine d'années en 2015 risque de n'avoir connu que l'intensification dans sa vie professionnelle. Et l'intensification du travail sur plusieurs années, voire des décennies, finit par se muer en usure : des atteintes irréversibles des sphères physiques comme cognitives réduisent les capacités productives, la soutenabilité du travail ou l'employabilité. Plusieurs indicateurs sont inquiétants à cet égard : l'espérance de vie dite en bonne santé ou sans limitation ne progresse plus en Europe[4] ; seule l'espérance de vie avec limitation continue de croître. Les femmes semblent

particulièrement concernées. Ainsi, selon l'enquête européenne sur les conditions de travail, en 2010, plus de la moitié des femmes âgées de 50-54 ans et exerçant des professions manuelles dites « peu qualifiées » ne se pensaient pas capables de pouvoir faire le même travail à l'âge de 60 ans. Et ce, d'autant qu'aux nouvelles contraintes s'ajoute dans de trop nombreux métiers le cumul à de multiples expositions : produits cancérogènes, reprotoxiques et mutagènes, particules fines[5]…

Ces situations de travail, qu'on aurait pu croire en déclin, se retrouvent même pour des métiers émergents. Grandes productrices de déchets et de gaz à effet de serre, nos sociétés s'offrent une bonne conscience écologique… sans conscience écologique de l'humain ! Par exemple, notre tri sélectif impose un nouveau métier de contrôle et de correction manuelle de nos erreurs de tri. S'opérant le long de tapis roulants, dans de vastes usines, c'est un métier éreintant sans la moindre autonomie, isolé, prescrit, physiquement éprouvant et dangereux.

En outre, les horaires atypiques progressent pour fournir le front office et le back-office d'une économie qui tend à fonctionner vingt-quatre heures sur vingt-quatre, sept jours sur sept. On s'inquiète des traders et des hauts cadres qui ne décrochent pas. Mais, là aussi, un peu de tourisme économique et social serait bien utile. En semaine à Londres, dès 17 heures, les pubs se remplissent, mêlant avocats et financiers. Les bureaux de la City, de la Défense, du bas Manhattan et même de Shinjuku et de Gangnam se vident de leurs cadres les week-ends. On les retrouve avec l'élite capitaliste et ses héritiers dans les stations balnéaires ou celles huppées de ski, les lieux branchés, les golfs ou dans les gradins – y compris en semaine – de Wimbledon, Flushing-Meadows, Roland-Garros et Melbourne.

Dans le même temps, les horaires d'ouverture des magasins, notamment les surfaces alimentaires, s'étendent en week-end et en soirée voire la nuit. Même en admettant la fiction que les salariés de front-office impliqués dans ces activités – hôtesses de caisses… – sont volontaires, ces plages horaires

étendues imposent aux personnels du back-office qui interviennent après la fermeture – pour l'entretien, par exemple –, de travailler à des horaires de plus en plus déstructurants socialement. Par effet de cascade, les transports publics doivent également étendre leurs horaires (cheminots, traminots, agents de sécurité…). Ceux qui travaillent dans les pôles d'agglomération sont particulièrement touchés.

Les inégalités de temps s'accroissent puisque l'encadrement supérieur, lui, conserve ses horaires. Une passionnante enquête menée dans les hôpitaux américains par des sociologues américains[6] montre bien comment les inégalités se sont creusées entre des médecins qui disposent de marges d'autonomie sur le choix de leurs horaires et des aides-soignantes qui subissent des horaires imposés et de très fortes pénalités financières en cas d'absence.

Parallèlement aux mutations des horaires et des temps de travail, l'intensification du travail est la résultante d'un productivisme[7] renouvelé, depuis un quart de siècle désormais. Derrière les vocables de *lean production*, de juste-à-temps, de pratiques de haute performance, de normes de qualité, s'impose une logique d'exploitation de l'ensemble des capacités humaines, tant dans les sphères physique que mentale. Les technologies sont utilisées pour prescrire le travail d'une grande partie des « moins qualifiés » et multiplier les objectifs qu'ils doivent atteindre.

De fait, la machine peut se substituer à l'humain mais, avant tout, elle transforme les tâches qu'il doit assumer et rebat la distribution des tâches sur le lieu de travail. Dans le domaine industriel, les contrôleurs qualité – un métier « intermédiaire » – voient leurs tâches transférées au premier niveau, le niveau productif. Le contrôle qualité est donc effectué directement par chaque ouvrier dont les capacités cognitives n'étaient pas encore utilisées à plein. Cette nouvelle tâche demande apprentissage et compétence. Pour autant, l'ouvrier ne changera pas de catégorie professionnelle, que ce soit

dans les statistiques d’emploi ou les classifications construites par les conventions collectives des pays ou secteurs qui en disposent.

Pour les services, les grandes surfaces alimentaires – premiers employeurs privés dans les pays avancés – offrent une illustration de ces mutations. Les hôtesses de caisses n’assument plus que ponctuellement des frappes manuelles de prix. Mais elles subissent une accélération des cadences de passage de produits en scan. Une hôtesse peut ainsi manipuler 2 tonnes de produits en une journée et son activité grâce aux technologies est parfaitement contrôlable. On trouve même dans les locaux du personnel les palmarès des plus performantes ; certains magasins vont jusqu’à inventer des concours hebdomadaires avec des lots à gagner à la clé. Dans le même temps, les hôtesses subissent une accumulation de tâches mentales – multiplicité des moyens de paiement, cartes de fidélité, contrôle du client pour éviter la « démarque inconnue[8] » – tout en répondant à l’injonction contradictoire de satisfaire la clientèle en « gérant » son humeur. Dans les petites et moyennes surfaces il s’ajoute une exigence de polyvalence (passage de la ligne de caisse au remplissage de rayons). Même le développement des caisses automatiques ne supprime pas l’humain : debout, l’hôtesse devient une assistante de caisse. À l’inverse du cliché qui veut que les technologies numériques assurent une interface entre les humains, ce sont les assistants qui remplissent l’interface entre le client et la machine. La machine ne peut ni s’autodébugger ni surveiller les fraudeurs – ou tout simplement les étourdis – et encore moins aider les clients pressés ! Hôtesse de caisse, assistante de caisse : le vocable des ressources humaines s’est enrichi pour montrer à ces travailleurs que le monde de l’entreprise les reconnaît. Mais la reconnaissance s’arrête là. Malgré une polyvalence encore plus marquée et de nouvelles tâches et compétences mobilisées, ces emplois n’ont pas été requalifiés : ils demeurent « non qualifiés » avec les rémunérations correspondantes.

Restons dans le commerce. Dans un premier temps, les chefs de rayons ont été libérés de la gestion des stocks, routinisée par l'usage des codes-barres. Cela a permis d'ajouter à leur rôle de conseil au client et d'organisation des équipes, des tâches manuelles comme celle consistant à assurer eux-mêmes une part du remplissage des rayonnages où le nombre de références s'est multiplié. L'étape suivante passe par la suppression de leur niveau hiérarchique. Mais les tâches d'organisation et de conseil n'ont pas disparu. Elles sont assumées par les employés de premier niveau, qui demeurent souvent classés dans les professions élémentaires.

Un regard sur les compétences mobilisées au travail montre à la fois les différences et similitudes entre professions. L'OCDE a piloté une vaste enquête[9] en 2011-2012 pour mesurer les compétences en lecture et numératie des adultes (de 16 à 65 ans) et construire ensuite des échelles de compétences. Le tableau 5 indique les scores de compétences par grandes professions. On constate une hiérarchie prévisible pour la numératie, la lecture et l'aptitude physique. En revanche, les compétences en termes d'apprentissage (apprendre auprès de superviseurs ou de collègues ; apprendre par la pratique ; rester au courant des nouveaux produits et services) pointent une hiérarchie mais les écarts ne sont pas si marqués ; et pour celle de coopération avec les collègues, les professions « supérieures » ne font pas mieux que les « moins qualifiées ».

Tableau 5. Niveau moyen de compétences mobilisées par profession dans l'OCDE en 2011-2012

	Apprentissage dans le cadre professionnel	Coopération avec les collègues	Aptitude physique	Lecture	Numératie
Professions élémentaires	1,6	2,3	3,4	1,0	1,4

Conducteurs d'installations et de machines et ouvriers de l'assemblage	1,7	2,3	3,0	1,4	1,7
Métiers qualifiés de l'industrie et de l'artisanat	2,0	2,7	3,4	1,7	1,6
Personnels des services directs aux particuliers et du commerce	2,0	2,6	2,7	1,7	1,8
Employés administratifs	1,9	2,2	1,1	2,1	2,1
Professions intermédiaires	2,1	2,4	1,4	2,3	2,2
Professions scientifiques et intellectuelles	2,2	2,2	1,0	2,6	2,2
Managers	2,1	2,6	1,2	2,7	2,6

Source : OCDE (2013), Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2013, op. cit.

Lecture : les compétences sont appréhendées par des séries de questions.
– Compétences de coopération : « Quelle proportion de votre temps consacrez-vous habituellement à coopérer ou collaborer avec vos collègues ? »
– Aptitudes physiques : « À quelle fréquence votre emploi implique-t-il un effort physique prolongé ? »

Pour ces variables, l'utilisation des compétences va de 0 à 4 : la valeur 0 indique l'absence d'utilisation de la compétence ; la valeur 1, moins d'une fois par mois ; la valeur 2, moins d'une fois par semaine, mais au moins une fois par mois ; la valeur 3, au moins une fois par semaine, mais non quotidienne ; et enfin, la valeur 4, une utilisation quotidienne.

– Les autres variables sont dérivées des réponses à plusieurs questions[1].

Les « moins qualifiés » devenus diplômés

Les transferts de tâches et l'apprentissage dans le cadre professionnel se font d'autant mieux que les « moins qualifiés » sont de plus en plus diplômés et donc à même de les assumer efficacement. Ce phénomène est particulièrement net en Europe dans les deux dernières décennies. Le Labour Force Survey d'Eurostat permet de suivre le niveau de diplôme par profession de 1996 à 2014. Du fait de changements de classification entre les deux dates, on ne peut suivre que des niveaux agrégés de diplômes et de professions selon les classifications internationales (ISCED-11 et ISCO-08). Le tableau 6 montre que le niveau éducatif s'est systématiquement élevé. Ainsi, les employées administratives ont désormais des diplômes similaires à ceux des professions intermédiaires (techniciens, agents commerciaux, infirmières…) vingt ans auparavant. Les femmes dans les emplois de services directs aux particuliers et de vente (coiffeuses, serveuses…) ont le même niveau que celui des employées administratives dans le milieu des années 1990.

Tableau 6. Niveau de diplôme des personnes en emploi dans l'Union européenne à quinze en 1996 et 2014, pour les professions « moins qualifiées » (en %)

	1996			2014		

	Au mieux 1er cycle	2e cycle	Enseignement supérieur	Au mieux 1er cycle	2e cycle	Enseignement supérieur
Professions élémentaires (hommes)	67	29	4	49	44	7
Professions élémentaires (femmes)	74	24	2	51	42	7
Conducteurs d'installations et de machines, et ouvriers de l'assemblage	59	38	3	40	53	7
Métiers spécialisés de l'industrie et de l'artisanat	46	48	6	32	59	9
Personnel des services directs aux particuliers, commerçants et vendeurs (hommes)	49	43	8	28	55	16
Personnel des services directs aux						

particuliers, commerçants et vendeurs (femmes)	48	46	6	26	59	15
Employés de type administratif	29	58	12	14	60	26
Professions intermédiaires	17	54	29	9	52	39

Source : calculs de l'auteur à partir de l'European Labour Force Survey, Eurostat.

Lecture : 29 % des hommes occupant une profession élémentaire en 1996 étaient diplômés du secondaire ; ils sont 44 % en 2014.

Cette évolution est souvent lue comme le signal d'un déclassement. Cette thèse a été largement présente (et critiquée) dans le débat français[10], remettant en cause le processus de démocratisation scolaire. Il est vrai, d'après l'enquête PIAAC 2011-2012, que la France partage avec le Japon la plus forte proportion de travailleurs – 31 % – se considérant comme trop « qualifiés » pour leur poste. Dans cette interprétation, la montée du niveau éducatif dans certaines professions serait le résultat non d'un besoin des entreprises mais d'un trop-plein de diplômés obligés d'accepter des emplois non qualifiés. Si l'on reste avec une vision figée des professions telles qu'elles pouvaient se caractériser il y a des décennies, il paraît effectivement incongru que dans l'Europe de 2014 un employé sur six dans les services directs aux personnes et de vente dispose d'un diplôme universitaire. Mais un tel raisonnement est absurde car à dénomination donnée il y a vingt ou trente ans, un métier, une profession, comporte des exigences bien différentes aujourd'hui. Au contraire, les politiques publiques développées en Europe en faveur d'une démocratisation scolaire peuvent s'analyser comme une réponse à des besoins croissants des entreprises et des États employeurs eux-mêmes ;

enfin, le sentiment de déclassement serait une conséquence mécanique de la non-reconnaissance des compétences[11], notamment sur le plan salarial.

En réalité, la démocratisation scolaire en Europe a permis un rattrapage des États-Unis où le niveau de diplôme était bien plus élevé. La structure de qualification de la population américaine étant elle quasi stable, un regard sur les États-Unis offre une indication du niveau de diplôme attendu. En outre, les mutations des organisations, des technologies et des emplois aux États-Unis annoncent souvent celles que connaîtront les économies européennes (et même asiatiques avancées). Le Bureau of Labor Statistics américain a dressé un tableau des niveaux d'éducation par professions pour les plus de 25 ans (ce qui permet d'éviter les effets étudiants-travailleurs) pour les années 2010 et 2011. Le tableau 7 en donne quelques exemples dans les services aux personnes, de transports et de réparation. On observe ainsi que des professions régulièrement rangées dans les catégories non ou peu qualifiées, comptent des proportions significatives de diplômés universitaires : la moitié des aides-soignantes, dont la responsabilité médicale s'accroît, est ainsi passée par l'université ; un quart des concierges et réceptionnistes disposent d'un diplôme sanctionnant deux années d'études supérieures. En revanche, des professions peu concernées par un transfert de tâches mais touchées par une intensification des rythmes du travail, comme les cuisiniers, emploient toujours essentiellement des diplômés du secondaire ou en deçà.

L'intensification du travail et la montée du niveau éducatif contrastent avec l'évolution de la compensation des « moins qualifiés ». Plus que le constat d'une montée des inégalités salariales, le point frappant est la stagnation, voire le déclin de leur rémunération ou de leur coût pour l'employeur.

En apparence, les expériences française et américaine peuvent sembler opposées. Du côté américain, les plus bas salaires horaires, tout particulièrement ceux des hommes, sont plus bas en termes réels au milieu de la décennie 2010 qu'au début des années 1980[12]. En moyenne, le salaire

horaire des emplois de cuisine et de nettoyage était de 2,20 dollars en 1979, et en termes réels (déflaté par l'indice des prix à la consommation) toujours de 2,20 dollars en 1989, 1999, 2008… Du côté français, les salaires horaires les plus bas ont bénéficié de la dynamique du salaire minimum, gagnant autour de 10 points. Le pouvoir d'achat du SMIC a d'abord stagné dans les années 1980. Puis, au début du siècle, il a augmenté, essentiellement lors du passage aux 35 heures et du choix des gouvernements de droite de le faire converger par le haut. Il stagne à nouveau depuis 2007.

Pourtant, en termes de coûts salariaux pour l'employeur, les évolutions en France et aux États-Unis sont bien plus proches. Du fait des différences institutionnelles et des sources disponibles, il est pertinent de rapprocher le coût standard d'un salarié au SMIC du coût dans les *services occupations* (employés de services hors commerce et administratif : métiers de la santé – aides-soignants, brancardiers –, des services funéraires, agents de protection – pompiers, gardiens –, métiers de la sécurité, de la restauration – cuisiniers, plongeurs –, du nettoyage/entretien – femmes de chambre, jardiniers) qui concentrent les plus fortes proportions de bas salaires des deux côtés de l'Atlantique. Le graphique 7 montre l'évolution en termes réels du coût salarial horaire du SMIC français et du coût salarial (*total compensation*) horaire moyen des *services occupations*. Deux courbes par pays sont présentées selon que le coût est déflaté par l'indice des prix à la consommation ou bien par le déflateur du PIB[13]. Si l'on retient le deuxième indice, le coût salarial du SMIC en France et celui des *services occupations* aux États-Unis en 2014 sont pratiquement similaires à ceux de 2008 ; et en France, si on le déflate par les prix à la consommation, il aurait baissé de 3 %.

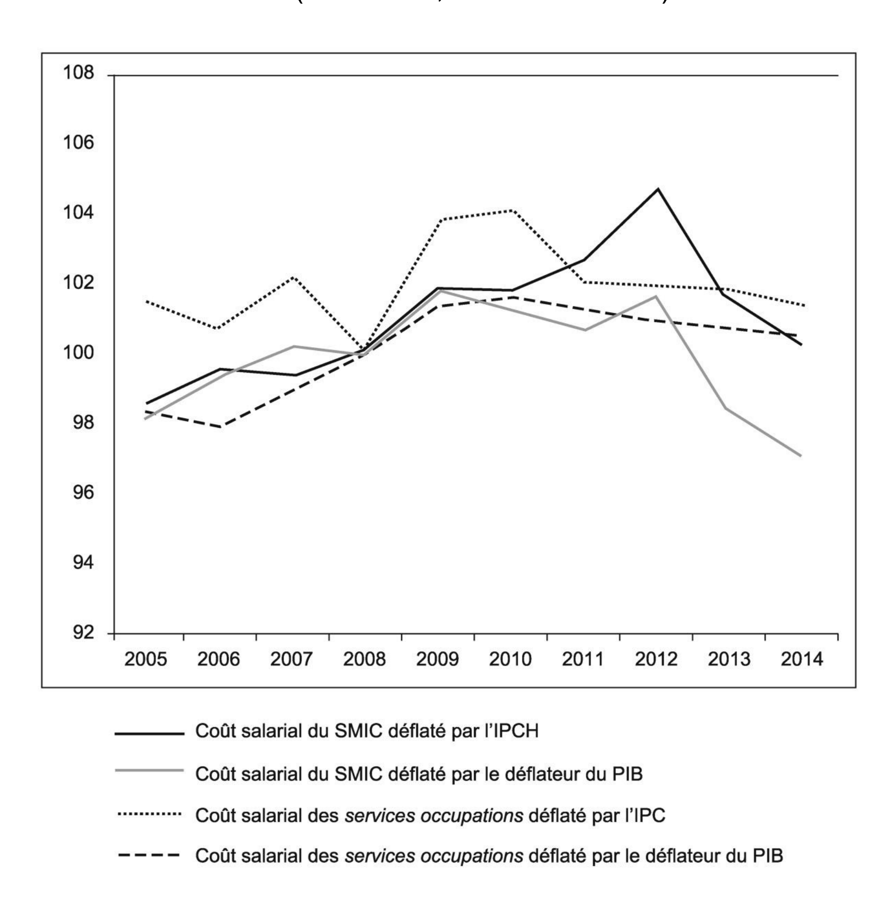
Tableau 7. Niveau d'éducation des personnes de plus de 25 ans en emploi dans certaines professions des services aux États-Unis (2010-2011 en %)

	En deçà d'un high school diploma	High school diploma ou équivalent	Quelques études universitaires	Associate (bac+2)	Bachelor (bac+3) ou plus
Aides-soignants (en structures et à domicile)	13,8	37,0	31,7	8,2	9,3
Gardes de sécurité	7,8	34,6	31,6	10,3	15,7
Superviseurs de première ligne en restauration	12,5	37,3	28,3	7,9	14,1
Cuisiniers	32,1	40,8	17,1	4,9	5,1
Serveurs	14,5	33,4	29,2	7,8	15,0
Nettoyeurs (hors domicile)	27,3	44,4	18,6	4,8	4,9
Coiffeurs, stylistes	7,2	45,9	32,7	9,2	5,1
Concierges	13,0	31,6	30,7	8,3	16,4
Guides touristiques	6,0	18,9	21,5	8,3	45,2
Entraîneurs de fitness, aérobic	2,3	17,8	25,2	9,6	45,1
Caissiers	15,8	40,6	25,6	6,7	11,3
Vendeurs	6,6	30,1	28,7	8,9	25,7
Télémarketeurs	6,8	31,1	34,4	9,6	18,1

Réceptionnistes hôteliers	8,3	32,1	33,7	8,1	17,9
Plombiers	16,8	46,2	25,7	6,9	4,3
Installateurs, réparateurs pare-brise	19,4	50,0	19,9	6,8	3,8
Conducteurs de métro/tram	9,6	38,1	31,7	11,3	9,3

Source : Bureau of Labor Statistics (2014), Employment Projections Program, à partir du American Community Survey (2010 et 2011).

Figure 7. Coût salarial du SMIC et coût salarial des *services occupations* aux États-Unis (2005-2014, base 100 = 2008)



Sources : Insee pour Indice des prix harmonisé métropole et outre-mer tout foyer, coût salarial horaire du SMIC, déflateur du PIB-Compte nationaux ; BLS pour le coût salarial total des services occupations*, et l'indice des prix Consumer Price Index, consommateurs urbains ; Bureau of Economic Analysis pour le déflateur du PIB.*

Lecture : entre 2008 et 2014, le coût pour l'employeur d'une heure payée au SMIC a augmenté de 5 % alors que le déflateur du PIB français progressait de presque 5 % et l'indice des prix à la consommation harmonisé grimpait de 8 %.

En fait, la hausse du SMIC français a été compensée pour l'employeur par des exonérations de cotisations sociales employeurs dans les années 1990 et 2000, puis par l'introduction d'un crédit d'impôt (le CICE) en 2012[14] ; le mouvement va se poursuivre avec le pacte de responsabilité décidé par le gouvernement de Manuel Valls. Des cotisations sociales

employeurs inférieures à proximité du salaire minimum sont assez communes parmi les pays avec les moins bas salaires minima (Belgique, Royaume-Uni…).

Plus d’efforts pour créer moins de richesses ?

La stagnation du coût du travail est systématiquement justifiée par la faiblesse de la productivité des « moins qualifiés » et plus encore par l’absence de gains de productivité dans leur travail, tout particulièrement dans les services. L’argument a été théorisé par l’économiste américain William Baumol[15] pour le spectacle vivant : de même qu’un orchestre symphonique fait un travail identique depuis la fin du XVIIe siècle, un agent de surface ou un ripeur ne produiraient pas plus aujourd’hui que l’agent d’entretien ou l’éboueur d’hier. À l’inverse du financier, dont la productivité aurait été décuplée par les technologies de l’information, ils seraient en dehors de la révolution industrielle présente. Dans le paradigme d’un coût du travail calqué sur la productivité, il serait donc naturel, voire nécessaire, d’organiser une stagnation de leur facture (*wage bill*) pour l’employeur.

Cet argumentaire se heurte à l’observation du cumul intensification-prescription et plus généralement à celle de la dégradation des conditions de ces travailleurs. Comment plus d’efforts peuvent-ils aboutir à créer moins de richesses ? Supposons que la productivité soit effectivement stagnante. Cela signifierait que l’intensification ne se transforme pas en gains de productivité ; ou encore, que ces gains sont anéantis par des phénomènes d’usure professionnelle et de déqualification de la main-d’œuvre. Un tel système socio-économique, qui détériore la vie de millions de travailleurs

pour rien, est tout simplement absurde. Et dans ce cas, les inégalités de conditions de travail devraient être *la* priorité politique. À l'opposé, si l'argument est faux, cela signifie, pour reprendre un vocable marxien, que le surtravail des perdants, ou encore leur précarisation, génère des rentes accaparées par les groupes sociaux gagnants. Dans les deux cas, on arrive à la même conclusion : il n'y a aucune naturalité, pour les travailleurs, à subir une double peine, accroissement des contraintes professionnelles et compensation salariale stagnante.

Reste que la véracité ou non de l'argument implique des politiques publiques et des revendications différentes. Alors, la productivité des travailleurs « moins qualifiés », notamment ceux des services aux personnes, stagne-t-elle ?

La pauvreté des mesures de productivité

La réponse à cette question se heurte à de considérables difficultés techniques autour de la mesure de la productivité. Il faudrait plusieurs ouvrages pour la traiter et un immense travail collectif qui dans les faits n'est qu'esquissé, et n'est pas près de l'être sans un sursaut des scientifiques et des pouvoirs publics. Les personnels des services statistiques mondiaux dédiés à la productivité sont maigres. Aux États-Unis, le Bureau of Labor Statistics (BLS), qui doit émettre des milliers de séries, disposait encore en 2012 d'un budget pour 75 postes à temps plein. Comme dans la plupart des pays de l'OCDE, l'austérité budgétaire impose une réduction des effectifs. En 2016, le BLS ne disposera au mieux que de 58 postes à temps plein : la rigueur budgétaire sacrifie la rigueur statistique.

Au-delà de ces aspects de ressources humaines, la mesure de la productivité pose des problèmes théoriques et pratiques majeurs. En voici quelques illustrations.

Une première manière d'appréhender la productivité du travail, malheureusement trop présente dans les débats, est la valeur ajoutée nominale[16] par heure travaillée : la productivité apparente du travail. Si l'on retient cet indicateur, on s'expose à la circularité de l'argument « À faible productivité, faible coût du travail ». La circularité est totale dans le cas de services non marchands. En effet, la valeur ajoutée nominale y est mesurée

conventionnellement comme la somme monétaire des rémunérations versées, des impôts nets des subventions, et de la consommation de capital fixe (obsolescence du capital) : si les salaires et le coût du travail ne progressent pas, la productivité apparente non plus. La relation entre productivité apparente et salaires est alors purement comptable.

On retrouve une circularité plus ou moins importante dans des services marchands pour lesquels les prix s'ajustent à la rémunération, voire *sont* la rémunération. Ainsi, la valeur ajoutée apparente d'un psychanalyste est égale à la somme des paiements des clients, diminuée de quelques consommations intermédiaires (électricité, ménage…) : si le psychanalyste augmente le prix de sa consultation, donc sa rémunération, on observera que sa productivité apparente progresse.

L'usage de la productivité apparente aboutit aussi à d'étranges situations au gré de la fiscalité. Prenons une femme de ménage travaillant à Cannes pour des résidents secondaires. Lorsqu'elle va chez un client résident américain, elle perçoit en net, disons, 10 euros par heure et son employeur doit payer en plus environ 8 euros de cotisations sociales. Sa valeur ajoutée horaire, donc sa productivité apparente, est comptablement de 18 euros. Lorsqu'elle va cette fois chez un résident actif français, ce dernier va toujours payer 18 euros mais il bénéficie de 9 euros de crédit d'impôt sur le revenu. Le coût total employeur de l'heure travaillée est alors de 9 euros ; et en comptabilité nationale (norme actuelle dite en base 2010), la valeur ajoutée est donc 9 euros. En clair, la productivité apparente d'une prestation de service pour un Américain est le double de ce qu'elle vaut pour un Français, pour exactement le même service et la même rémunération !

Les faiblesses de la notion de productivité apparente expliquent la préférence des économistes du progrès technologique pour une autre mesure de la productivité, celle exprimée en volume. L'idée est de s'abstraire des effets prix pour saisir le volume de services ou de biens offerts. Dans le cas de la femme de ménage cannoise, sa productivité en volume sera la même

chez l'employeur français et l'Américain ; c'est déjà un progrès notable ! L'enjeu statistique est alors de mesurer ce volume et d'en suivre l'évolution dans le temps.

Pour harmoniser les calculs des volumes produits, des centaines de pages de recommandations méthodologiques sont émises par l'OCDE et Eurostat[17], soulignant les difficultés de la mesure. Et encore, elles n'en abordent qu'une partie. Certaines méthodes en Europe sont imposées par des règlements européens, notamment pour l'éducation[18]. Mais *in fine*, dans chaque pays, les statisticiens développent leurs propres méthodes, dépendantes des sources disponibles, pour essayer de calculer un volume de production et un volume d'heures de travail. Notons aussi que, sauf pour des activités individuelles, la productivité n'est mesurée qu'au niveau de l'établissement, de l'entreprise ou de la branche d'activité. Dans le cas d'un hôpital par exemple, la production est le résultat de l'intervention d'un très grand nombre de métiers : professionnels de santé de l'aide soignante aux praticiens, d'appuis administratifs, d'entretien, etc.

Encadré 1. Condamné(e)s à l'improductivité

Les services domestiques ne sont pas les seules activités condamnées à l'improductivité par convention. Ainsi en France, le volume produit dans les maisons de retraite (classées dans les services essentiellement non marchands) est la valeur ajoutée nominale déflatée par l'indice d'évolution des salaires : si les personnels sont plus compétents, plus attentifs, bref si la qualité s'améliore, le volume de production sera pourtant inchangé.

Même dans certains services marchands, le statisticien ne dispose pas toujours du temps et des informations nécessaires. Prenons le secteur de l'hôtellerie. Le volume de production s'apprécie dans la plupart des pays par le chiffre d'affaires de l'hébergeur déflaté par un indice des prix à la consommation des chambres d'hôtel ou d'hôtes. Les prix sont mesurés par un panel d'établissements. L'irruption de Booking.com ou d'Airbnb a transformé en un véritable casse-tête l'appréciation des prix. Mais, même avant cet écueil, tenir compte des effets qualité est un exercice bien périlleux. Le statisticien qui observe une hausse des prix va demander à l'hôtel s'il a effectué des travaux d'amélioration par exemple pour obtenir une étoile supplémentaire, agrandir les chambres ou introduire une piscine. Souvent il n'obtient pas de réponse. Pis, à ma connaissance, aucun organisme statistique ne prend en compte l'effet qualité induit par la bataille du lit. C'est pourtant une des grandes transformations récentes de l'hôtellerie plutôt haut de gamme. Une concurrence s'est établie autour de la qualité de la literie : les lits ont été agrandis, les matelas sont devenus plus épais, plus lourds, les oreillers se sont multipliés. Le résultat est une montée de la charge de travail des femmes de chambre, qui est invisible dans les chiffres de productivité publiés. Que ce soit l'hôtellerie haut de gamme ou l'employée de ménage à domicile, on sous-estime probablement la progression du volume produit, et donc aussi la croissance économique. Dans le même temps, on surestime la hausse des prix des services, essentiellement consommés par les plus aisés.

Reprenons l'exemple de la femme de ménage cannoise. L'Insee, le service statistique français, ne dispose d'aucune source pour calculer directement un volume de production. Il définit donc le volume produit par les femmes de ménage comme leur masse salariale divisée par le… SMIC. Si notre Cannoise est payée au-dessus du SMIC et si ses employeurs ne

l'augmentent pas, alors une hausse du SMIC se traduira dans les comptes nationaux par une baisse de sa productivité en volume ! Dans un tel schéma, il est conventionnellement impossible de reconnaître un éventuel progrès technologique. D'où, des incohérences. L'industrie de l'équipement de repassage a réalisé d'importantes innovations ; dans les chiffres, cela se traduit par une hausse de la productivité en volume des ouvriers de ce segment manufacturier. En revanche, on ne verra pas dans la productivité des services domestiques que le nombre de draps repassés en une heure par la femme de ménage est supérieur grâce à cette technologie.

On trouvera en encadré d'autres exemples de conventions statistiques qui masquent les sources de la productivité. Disposer d'un mauvais thermomètre est évidemment frustrant. On peut cependant tracer une vision d'ensemble : les modes de calcul actuels ignorent dans une très large mesure l'évolution du contenu et des conditions du travail. Les efforts consentis par une part du monde du travail ne se traduisent dans aucune statistique (encadré 1) ; pis, celles-ci peuvent diminuer leur productivité ou renforcer les mesures de performance d'autres emplois (encadré 2). Les métiers féminins sont plus particulièrement concernés.

Encadré 2. Bizarreries commerciales

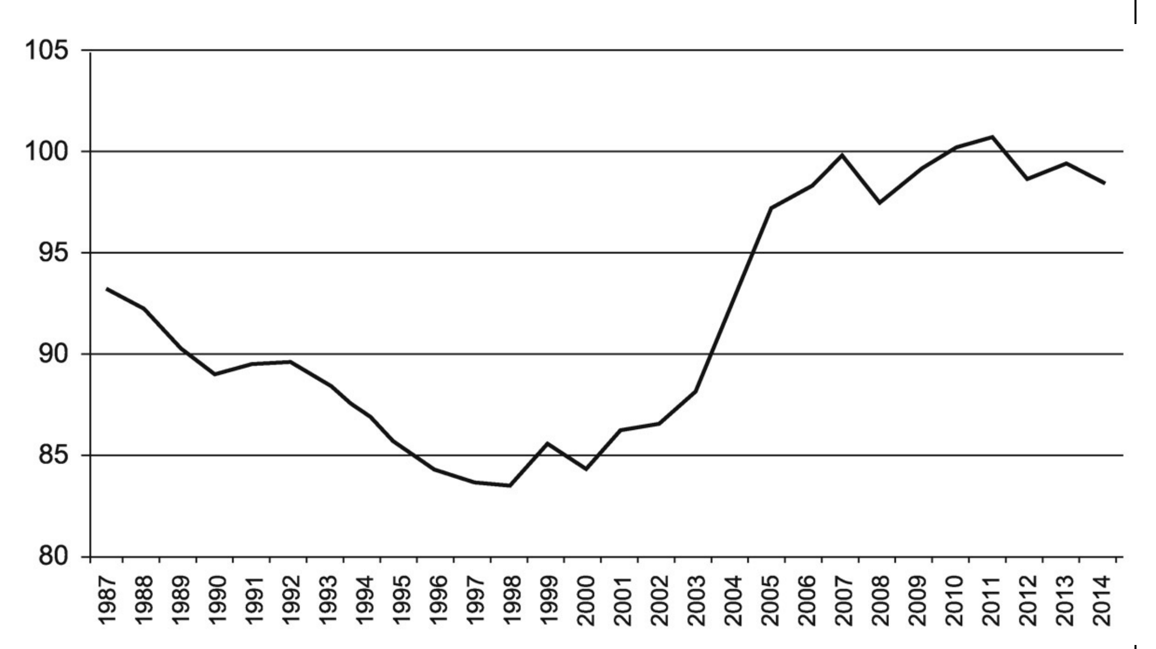
Le commerce, qui est essentiellement une industrie de flux, se rapproche d'un concept industriel. La mesure du volume de production est *a priori* bien plus aisée que dans l'hôtellerie : le volume de vente est obtenu en déflatant le chiffre d'affaires par la hausse des prix constatée dans les points de ventes. Toutefois, cette méthode fait – de nouveau – abstraction des transformations du travail.

Ainsi, dans une concession d'un grand constructeur automobile : quasi systématiquement, le vendeur propose désormais un financement par un crédit ou le leasing du véhicule. De nombreux constructeurs ont créé leur propre banque pour leurs clients : GM Financial, Toyota Financial Service… Le vendeur automobile vend donc à la fois des voitures et des crédits. Or, cette dernière tâche, la vente d'un produit financier, n'est pas aujourd'hui prise en compte dans le volume produit par la concession automobile. À l'inverse, ces nouveaux crédits sont comptabilisés dans la

production de la filiale bancaire qui n'a en pratique aucun conseiller crédit aux particuliers. D'où des performances stratosphériques ; par exemple, RCI, la banque du groupe Renault-Nissan, ou PSA Banque affichent une production de crédits par employé jusqu'à dix fois supérieure à celle des établissements bancaires classiques de crédit aux consommateurs (en France : Cofidis, Cetelem…). La mutation du métier de vendeur en concession automobile augmente donc la productivité dans… la finance.

Les supermarchés vont nous révéler un autre aspect du sens que revêtent les chiffres. La figure 8 présente l'évolution de la productivité horaire en volume à partir de chiffres communiqués par le BLS pour la période allant de 1987 à 2014. Comment interpréter la forme en U et des gains de long terme quasi nuls alors que ce segment a bénéficié d'importants progrès organisationnels et technologiques liés au TIC ?

Figure 8. L'étrange évolution de la productivité horaire du travail dans les supermarchés américains, selon les données du Bureau of Labor Statistics (1987-2014, base 100 = 2007)



Source : Série IPUHN44511_L000, extraite le 25 septembre 2015.

La baisse prononcée de 1987 jusqu'au milieu des années 1990 peut s'expliquer par l'extension des horaires et jours d'ouverture des points de vente. De nombreux États américains ont assoupli, voire totalement aboli – du Texas au Nord Dakota –, les Blue Laws[19] qui limitaient l'ouverture des commerces le dimanche. Dans le même temps, les plages journalières d'ouverture étaient étendues. Cette extension a nécessité une augmentation du volume d'heures travaillées dans les supermarchés. Toutefois, la progression du chiffre d'affaires n'est pas proportionnelle. Comme la mesure de la productivité dans les supermarchés est un flux de biens vendus divisé par le nombre d'heures travaillées, la productivité mesurée diminue. L'effet qualité n'est absolument pas pris en compte : pouvoir effectuer ses courses à tout moment traduit pourtant une amélioration du service offert par les grandes surfaces alimentaires. Dans la seconde moitié des années 1990, la conquête de Walmart et de ses *big boxes* (magasins géants) ainsi que les transformations des tâches à tous les niveaux que nous avons décrites précédemment, surcompensent cet effet ouverture, initiant une remontée de la courbe.

Cette dernière suggère même une spectaculaire hausse de la productivité horaire en volume entre 2002 et 2004. En regardant de plus près, les effectifs n'ont pourtant guère bougé et la production en volume n'a pas accéléré. En fait, cette hausse est due à un effondrement de 10 points en deux ans du temps de travail estimé par personne. Pourtant on ne trouve pas trace d'un mouvement massif de réduction du temps de travail dans les entreprises de ce segment. Cette apparente hausse peut juste refléter le changement de méthodologie du BLS de décompte des horaires de travail intervenue courant 2003.

D’un point de vue scientifique et statistique, il y a un énorme travail à faire pour poser un diagnostic, pratiquement poste par poste, des tâches effectuées et de la production réalisée. Il permettrait une lecture plus pertinente du travail et de l’évolution de la productivité, et donc des ressorts de la croissance. Dans un autre registre, cette lecture offrirait un levier décisif pour l’action publique et les revendications des travailleurs.

Les conventions statistiques officielles d’aujourd’hui jouent un rôle doublement performatif. D’une part, elles oublient une partie des gains de productivité des « moins qualifiés », offrant un terreau à la naturalité des basses rémunérations, notamment celles des femmes. D’autre part, elles enkystent les professions dans une hiérarchie qui déjà est largement mise en scène par les gagnants du capitalisme contemporain. Les « improductifs » font donc face à une triple non-reconnaissance : celle de la dégradation de leurs conditions de travail, de leur productivité accrue et de la faiblesse de leur rémunération.

CHAPITRE 6

Revaloriser le travail

Ne pas reconnaître les hommes et les femmes qui portent la prospérité par leur travail n'est pas seulement délétère pour la démocratie. C'est aussi se condamner à la spirale déflationniste, qui se trouve au cœur des crises actuelles. On assiste ainsi à une nouvelle forme de contradiction du capitalisme qui, au nom de la compétitivité, se suicide lui-même. Les grandes crises financières révèlent cette contradiction. Le Japon est le premier pays, dans la dernière décennie du XXe siècle, à être tombé dans son propre piège. Lors de la crise de 2008, les dirigeants américains[1] ou britanniques se sont fait fort d'éviter le scénario nippon en recourant à l'endettement public et au déversement de liquidités sur les marchés (taux nuls, *quantitative easing*). Mais la stagnation des salaires aux États-Unis et l'effondrement des salaires réels au Royaume-Uni ont fini par annihiler les effets inflationnistes de ces outils non conventionnels. La hausse des prix, fin 2015, est très éloignée des objectifs des banquiers centraux. La zone euro, elle, se trouve plongée dans une dramatique course à la déflation salariale. La Banque centrale européenne, schizophrène, pousse pour des « réformes structurelles » sur le marché du travail qui l'éloignent encore davantage de son objectif d'inflation.

Le salaire minimum, nouvel outil des conservateurs

Les gouvernements conservateurs se trouvent ainsi devant une équation quasi impossible à résoudre : comment impulser de l'inflation salariale sans inverser le rapport de force au profit du travail ? Pour des raisons idéologiques, ils refusent que l'État-employeur augmente les salaires des agents publics. De ce fait, il ne leur reste qu'un seul outil possible : le salaire minimum.

Cela peut paraître étrange au lecteur français, belge ou encore suisse, mais le salaire minimum n'est plus un marqueur de gauche. Les conservateurs en raffolent. Pour eux, le salaire minimum présente de gros avantages : il est contrôlé par l'État et peut donc être gelé au besoin ; et il permet d'affirmer que l'on peut se passer des organisations syndicales, puisque l'État garantit les salaires des plus « fragiles », notamment des femmes[2].

Angela Merkel a facilement accepté l'« exigence » du SPD allemand (le parti socialiste) pour introduire progressivement un salaire minimum en Allemagne à partir de 2015. De même, Obama n'a rencontré que des protestations de principe de la part des Républicains lorsqu'il a décidé d'augmenter de 25 % le salaire minimum des contractuels de l'État fédéral au 1er janvier 2015. Les mêmes Républicains s'opposent pour l'instant mollement à la proposition de la candidate aux primaires démocrates Hillary

Clinton de porter à 12 dollars de l'heure le minimum fédéral pour tous les salariés.

Cet engouement pour le salaire minimum trouve sa source dans les limites de la politique monétaire. La volte-face du gouvernement Cameron, pourtant issu des conservateurs britanniques historiquement réticents aux salaires minima, mérite que l'on s'y attarde. Le gouvernement blairiste de Gordon Brown se trouve au pouvoir quand éclate la crise financière mondiale de 2008. Dès 2010, les conservateurs de David Cameron lui succèdent, d'abord en coalition avec les centristes libéraux-démocrates, puis seuls à partir des élections générales de mai 2015. Le Royaume est durement touché par la crise du fait de son exposition dans les activités financières et l'effondrement du marché immobilier. Il ne retrouvera son PIB d'avant récession que six ans plus tard, soit deux années de plus que ce qui avait été nécessaire pour sortir de la dépression des années 1930. On comprend que la crise de 2008 soit qualifiée outre-Manche de « Grande Récession ».

Hors zone euro, le Royaume-Uni conserve la maîtrise de sa politique monétaire. Les gouvernements et la Bank of England peuvent ainsi initier une politique cohérente face à la crise financière. Il s'agit, d'une part, d'organiser un sauvetage du système bancaire, d'autre part, d'éviter un envol du chômage. Le déficit public explose, partiellement compensé par une inflation de 4 % en rythme annuel, générée par la politique monétaire. Le déversement de liquidités permet de soutenir les finances des entreprises et d'ajuster les salaires réels. L'objectif est que l'inflation « mange » les salaires, offrant un double dividende : tout d'abord, le gouvernement obtient une baisse de la masse salariale réelle des agents publics sans avoir eu besoin de détruire des emplois ; ensuite, la réduction du coût du travail pour les employeurs les inciterait à conserver leurs salariés. Dans cette même logique, le salaire minimum progresserait à un rythme inférieur à celui de l'inflation. Et l'emploi indépendant, faiblement rémunéré, serait stimulé fiscalement.

Ce que n'avaient pas anticipé les gouvernements et la Bank of England, c'est que l'ajustement salarial s'est mué en débâcle. La chute des primes des hauts salaires de la finance était attendue, mais c'est toute la hiérarchie salariale qui s'est effondrée de 10 à 15 % en termes réels entre 2008 et 2012. La baisse est nette pour les bas salaires qui se retrouvent avec des niveaux de rémunération réelle retournés à leur étiage des premières années du thatchérisme, trois décennies plus tôt[3]. Cameron comme la Bank of England se sont fait piéger : ils n'ont pas soupçonné que le monde du travail était à ce point désarmé qu'il accepterait pareil appauvrissement. Malgré la reprise économique, les salaires des 90 % qui constituent le « bas » de la hiérarchie ne progressent toujours pas depuis 2012, plongeant progressivement l'économie dans une stagnation des prix. Même le reflux du chômage n'y fait rien. Seuls les prix immobiliers recommencent à s'envoler, stimulés par des taux d'intérêt nuls et la reprise des bonus dans la finance, laissant craindre l'émergence d'une nouvelle bulle.

Le travail est « si peu cher » que les entreprises britanniques ne sont pas incitées à faire des gains de productivité et à investir. Sur le court terme, cela favorise l'emploi mais, sur le moyen long terme, cela obère la croissance[4]. La main-d'œuvre nationale ne suffisant plus, les entreprises embauchent massivement des étrangers.

Réélu en 2015, le gouvernement Cameron se doit donc de : contenir la bulle immobilière porteuse d'une future déstabilisation macroéconomique ; prévenir le risque d'une réaction du monde du travail qui à la fois déplairait au Business et pourrait favoriser le Labour ; juguler la déflation qui menace la stabilité et la croissance ; maîtriser l'immigration de travail qui se mue en sentiment antieuropéen au bénéfice des populistes pro-Brexit du UK Independence Party (UKIP).

Concernant le risque d'une nouvelle bulle immobilière, la fin des taux nuls est programmée. Pour tuer dans l'œuf toute velléité de mouvement social, Cameron fait passer des lois antisyndicales ; nous y reviendrons. Et,

pour contrer les dangers liés à la déflation et à l'immigration, il active le salaire minimum. À l'inverse du raisonnement dominant en France, c'est en contractant temporairement les marges des employeurs par une hausse salariale contrôlée par l'État, qu'on veut pousser les entreprises à investir et à augmenter les prix. Un salaire minimum garanti et en hausse temporaire doit miraculeusement entraîner une dynamique salariale et des prix, stimuler l'investissement et dissuader l'embauche de travailleurs étrangers (du moins les Européens de l'Est, cibles privilégiées du UKIP).

Avant même sa réélection, Cameron avait, en 2014, nettement renforcé l'arsenal des sanctions pénalisant les employeurs qui ne respectaient pas le salaire minimum, lui adjoignant un *name and shame*, c'est-à-dire la publication de la liste des contrevenants (*offenders)*[5]. Et ce n'était pas l'administration du travail mais l'administration fiscale (HRMC) qui était en charge du contrôle ; 70 nouveaux fonctionnaires avaient été recrutés à cet effet. Réélu, Cameron a décidé d'alourdir encore ces sanctions. Les amendes ont été portées à 200 fois la valeur des impayés (avec un plafond de 20 000 livres par infraction) ; les dirigeants d'entreprise qui ne respectent pas la loi pourront être interdits de gestion pendant quinze ans. Parallèlement, le 1er octobre 2015, le salaire minimum pour les plus de 21 ans comme celui des 18-20 ans ont été augmentés de 3 %, alors que le minimum horaire des apprentis progressait de 21 %. Début 2016, un apprenti britannique de moins de 18 ans touche dès sa première année un minimum proche de celui d'un apprenti français après trois années d'apprentissage.

Plus « révolutionnaire » encore : à partir d'avril 2016, le salaire minimum fera place à un *living wage* (salaire suffisant pour mener une vie décente) pour les plus de 25 ans : d'un coup, le minimum salarial pour la majorité des salariés va passer de 6,7 à 7,2 livres brutes de l'heure. Ainsi, entre fin septembre 2015 et avril 2016, le minimum salarial des plus de 25 ans aura progressé en nominal de près de 11 % pour atteindre un niveau similaire à celui du SMIC français.

Est-ce suffisant pour relancer la machine salariale ? L’avenir le dira. Mais on est en droit d’être pessimiste au regard de l’expérience japonaise. Le salaire minimum y est fixé au sein des préfectures, mais c’est le pouvoir central qui décide des augmentations. Face à la déflation persistante, les conservateurs nippons se sont convertis aux « bienfaits » du salaire minimum. Le premier gouvernement Abe organisa dès mars 2007 une augmentation significative pour 2008 des salaires minima dans toutes les préfectures, par exemple 3,7 % dans la préfecture de Tokyo. De retour au pouvoir en 2012, il ne dévie pas de cette stratégie. Entre 2007 et 2015, le salaire minimum horaire a progressé en nominal de 12 % dans la préfecture de Tottori (au sud-ouest de l’île de Honshu, sur la mer du Japon) et jusqu’à 23 % dans celle de Tokyo alors que le cumul d’inflation sur ces années a été seulement de 3 %. Justement, malgré ces augmentations des minima, l’inflation ne décolle toujours pas au Japon. Fin 2015, elle demeure en rythme annuel bien en deçà de 1 %. Fondamentalement, le salaire minimum est un outil macroéconomique trop faible car il ne bénéficie qu’au bas de la hiérarchie salariale[6].

Du mythe de la fin du salariat à sa nouvelle criticité

Si les conservateurs ne peuvent résoudre les contradictions idéologiques de leur politique économique, la social-démocratie européenne est bel et bien en crise. Débordée sur son flanc gauche, tétanisée par la montée des populismes, elle tâtonne pour refonder sa pensée tout en se revendiquant du pragmatisme. Cet effort s'appuie malheureusement sur des visions souvent erronées de l'économie et de la société si bien qu'il aboutit à la conviction que seule une voie blairiste approfondie présenterait un avenir pour la social-démocratie. En France, cette conviction est particulièrement ancrée dans les cercles qui gravitent autour du pouvoir socialiste[7]. Le succès de Jeremy Corbyn à la tête du Labour en septembre 2015 est même interprété sur les deux rives du Rhin non pas comme le résultat d'un rejet profond du blairisme mais comme la conséquence retardée de l'opération irakienne en 2003. D'ailleurs, argue-t-on dans les conférences sur l'avenir de la social-démocratie, la plupart des députés travaillistes demeurent attachés à une vision économique et sociale blairiste.

Le blairisme est souvent caricaturé par la « gauche de la gauche » comme un pur libéralisme économique. Il s'agit en fait d'une nouvelle coalition de groupes sociaux autour de l'égalité des chances (ou des opportunités). L'objectif d'égalité (des revenus, patrimoines, conditions de travail) est

abandonné, jugé inaccessible ou encore non souhaité par la société. S'opposer à la dynamique libérale est donc inutile. Le libéralisme économique peut même, sur le papier, bousculer en permanence les acquis en offrant des opportunités à chacun. Si la photographie des inégalités à un instant T est inchangée, l'égalité des chances doit permettre une ascension sociale pour les uns au prix d'une descente sociale pour les autres. Dans cette perspective, l'effort public doit porter sur les individus et non sur le collectif. En particulier, les jeunes doivent bénéficier de conditions porteuses. Les travaillistes sous Blair ont ainsi musclé les transferts aux familles avec enfants. Des centaines de milliers d'agents ont été recrutés dans l'éducation et la santé, avec la bénédiction du patronat qui a besoin de jeunes formés et en bonne santé.

Ce progressisme se heurte cependant aux inégalités primaires. En laissant ces inégalités dériver, il éloigne de l'égalité des chances. Le premier déterminant des opportunités d'un nouveau-né est le statut des parents défini par leurs revenus, leur patrimoine, leur logement, leurs réseaux… L'échec est patent au Royaume-Uni où seul un quart des travailleurs pauvres arrive à sortir de la pauvreté après dix ans de carrière. De surcroît, les derniers travaux en sociologie n'identifient pas de progrès en termes de mobilité sociale ; pis, la mobilité ascendante des classes moyennes déclinerait alors que leur mobilité descendante s'accroîtrait[8]. La domination d'Oxbridge (élèves issus d'Oxford ou de Cambridge) au sein des élites économiques, politiques et intellectuelles, est de plus en plus écrasante ; même dans le sport de haut niveau, les enfants des milieux aisés s'imposent[9].

Revenons en France, seul grand pays européen disposant encore début 2016 d'un pouvoir social-démocrate en place depuis plusieurs années et se revendiquant comme tel. Une analyse « néoblairiste » s'y est imposée. L'emblématique ministre de l'Économie, Emmanuel Macron, dénonce l'« égalitarisme » pour promouvoir l'égalité des chances. La loi qu'il a défendue en 2015 s'intitulait d'ailleurs « Pour la croissance, l'activité et

l'*égalité des chances* ». On retrouve dans la politique gouvernementale française l'accent mis sur l'éducation (même si les efforts déployés sont bien moindres qu'outre-Manche sous Blair).

Mais, le projet se veut plus profond. Il s'appuie sur une double analyse : non seulement les inégalités sont naturelles, mais le salariat se meurt inexorablement. Nous avons souligné au chapitre 2 sa lente fragmentation dans de nombreux pays avec la progression des contrats courts et de l'intérim. Le salariat serait désormais destiné à mourir. « Ubérisé », le monde du travail deviendrait une somme d'entrepreneurs individuels, passant d'un statut légal de salarié (privé ou public) à un statut d'indépendant au gré des opportunités. Avec une telle perspective, on doit acter une seconde défaite : toute possibilité de mouvement collectif de travailleurs est impossible.

Seule solution, l'égalité des chances et, au-delà du blairisme, la création de nouveaux droits attachés à l'individu pour organiser ses transitions professionnelles. C'est la logique du Compte personnel d'activité en France : « Afin que chaque personne dispose au 1er janvier 2017 d'un compte […] qui rassemble, dès son entrée sur le marché du travail et tout au long de sa vie professionnelle, indépendamment de son statut, les droits sociaux personnels utiles pour sécuriser son parcours professionnel » (formation, assurance-chômage, congés[10]). Le principe est le suivant : dans un monde où tous les travailleurs sont appelés à devenir des entrepreneurs, ils doivent bénéficier de droits leur permettant d'être entrepreneurs d'eux-mêmes.

S'ils visent à répondre à l'individualisation des trajectoires, de tels droits individuels risquent de miner toute approche collective du travail. Voilà pourquoi il faut être certain que le salariat est voué à disparaître avant d'en fixer les composantes. Un simple prolongement des tendances récentes l'accrédite pour certains pays. Les jobs à 0 heure au Royaume-Uni (des contrats à durée indéterminée mais sans garantie d'heures payées de travail) atteindraient le million ; chaque mois, en France, près d'un million de

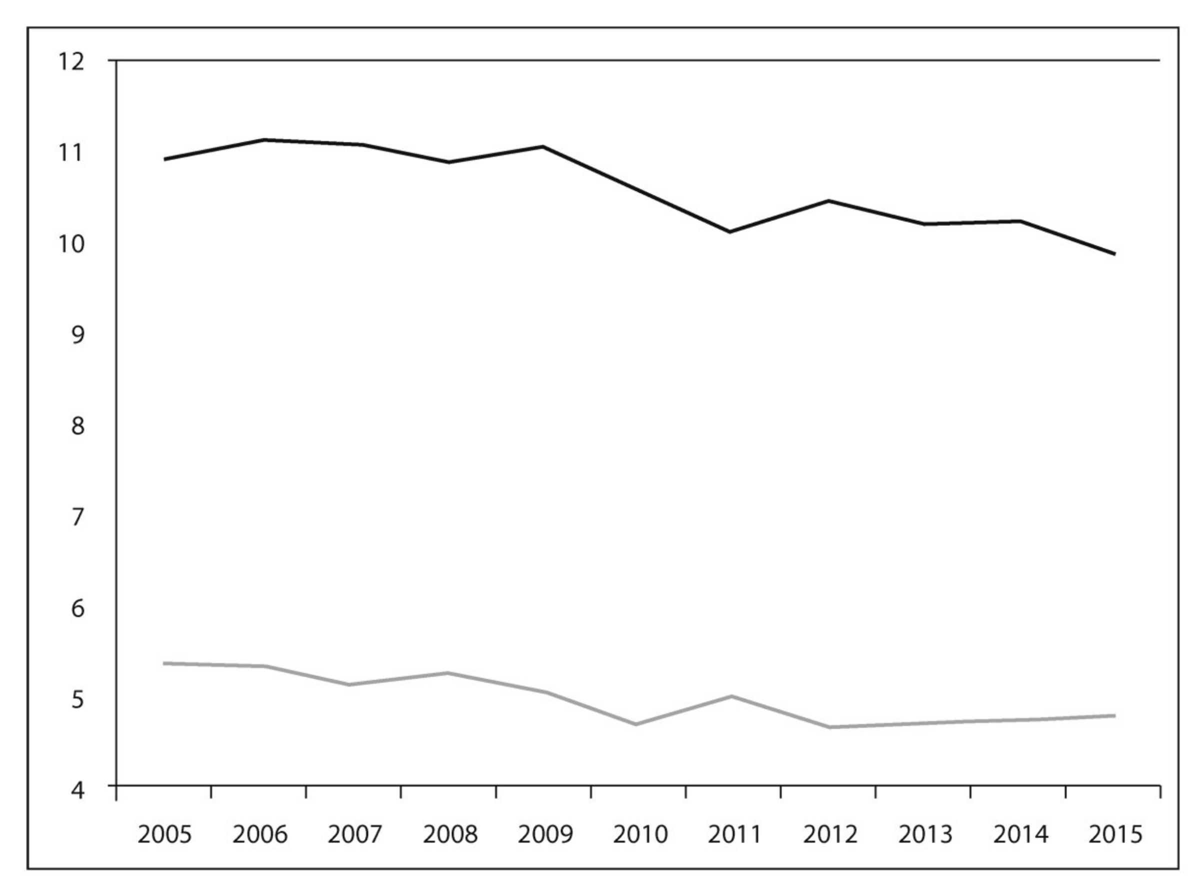
contrats inférieurs à une semaine sont signés. Partout où des régimes simplifiés d'entreprenariat existent (Zelfstandigen Zonder Personeel aux Pays-Bas…), l'emploi indépendant progresse significativement depuis le début de la crise.

Néanmoins, le mouvement est loin d'être généralisé. Sur l'ensemble de l'Union européenne à quinze ou à vingt-huit, la part de l'emploi indépendant reste stable dans la décennie 2005-2014, selon l'enquête européenne « Force de travail ». Elle diminue en Allemagne ou en Italie, augmente au Danemark mais pas en Suède. Si l'on se restreint aux seuls travailleurs indépendants sans salarié – les free-lances – on observe toutefois leur montée modérée dans l'Union européenne à quinze, passant de 9,6 % à 10,3 %, des actifs en emploi selon les données d'Eurostat. Mais si l'on retire la France, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, leur part a continué à décliner dans le reste de l'Union européenne (y compris en Allemagne et en Italie) malgré la crise. Ces observations suggèrent que ce sont les politiques menées dans certains pays qui suscitent une nouvelle phase de déstructuration du monde du travail, plutôt qu'un phénomène naturel qu'elles accompagneraient.

Pour y voir plus clair, il est utile de repasser l'Atlantique. Après tout, les Uber ou Airbnb viennent des États-Unis et le marché du travail américain forme un archétype de flexibilité (avec les plus faibles rigidités selon les indicateurs de l'OCDE) et de facilité d'entreprenariat. La figure 9 représente les parts dans l'emploi total des indépendants (sous statut de société ou non), ainsi que la part des personnes occupant plusieurs emplois (qui recouvre partiellement la première catégorie) entre 2005 et 2015. Si tendance il y a, elle est plutôt au déclin de l'emploi indépendant[11] ou du cumul d'emplois et non pas comme parfois fantasmé en Europe un déclin inexorable de l'emploi salarié principal. De même, selon les comptes nationaux, le revenu mixte de l'ensemble des indépendants – en emploi principal ou secondaire – n'affiche pas un mouvement clair, s'érodant d'un peu plus de 10 % de la valeur ajoutée brute totale en 2005 à 9,2 % en 2010 pour retrouver les 10 % depuis 2012

(en deçà de son pic de 2001[12]). Enfin, les *business models* d'Uber ou du service de livraison immédiat d'Amazon basés pour l'instant sur l'emploi indépendant sont remis en cause par des actions judiciaires dans leur propre berceau californien.

Figure 9. Travailleurs indépendants ou occupant plusieurs emplois en part des actifs en emploi aux États-Unis (septembre 2005 à septembre 2015, en %)



Source : séries LNU02 du Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey, consulté le 2 octobre 2015.

Lecture : les travailleurs indépendants sont ceux identifiés par la question « *Last week, were you employed by government, by a private company, a nonprofit organization, or were you self-employed ?* » (« La dernière semaine, avez-vous été employé(e) par le gouvernement, une entreprise privée, une organisation à but non lucratif ou avez-vous été travailleur indépendant ? ») ; travailleurs cumulant au moins deux emplois (salariés ou indépendants).

Au sein du salariat lui-même, il est difficile d'observer une implosion vers des emplois très brefs. Si, à tranche d'âge donnée, l'ancienneté médiane avec le même employeur a diminué dans les années 1980 et 1990, le mouvement s'est inversé depuis le début du siècle selon les données du Bureau of Labor Statistics. Plus précisément, on observe une progression pour les femmes et une stabilisation pour les hommes. Par exemple, l'ancienneté moyenne des hommes de 35 à 44 ans a chuté de 7,3 années en

janvier 1983 à 5,1 ans en janvier 2002 pour s'établir à 5,4 ans en janvier 2014.

Au total, la part des salariés américains ayant moins d'un an d'ancienneté avec leur employeur actuel est en déclin depuis le début du siècle alors que la part de ceux ayant au moins dix ans d'ancienneté progresse.

Par ailleurs, seuls 5 % des emplois salariés américains du privé (hors emplois directs par les particuliers et petites entreprises agricoles), sont dans des firmes de moins de 5 salariés en 2014 ; *a contrario*, l'emploi dans les entreprises de plus de 100 salariés est en légère progression, atteignant 64 % de l'emploi privé total en 2014. La hausse est même nette dans les grandes entreprises de plus de 1 000 salariés qui pèsent en 2014 39 % de l'emploi salarié privé contre 36 % en 1996[13]. Et encore, ces données ne prennent-elles pas en compte les salariés des petits sous-traitants de ces grandes entreprises ou encore ceux des franchisés. D'ailleurs, bien plus que la disparition du salariat, la question économique, sociale et juridique centrale est l'éclatement du lien de subordination. Autrement dit : « *Who's the boss ?* »

Tableau 8. États-Unis. Ancienneté des salariés chez l'employeur actuel de janvier 1996 à janvier 2014, en années ; et part des salariés du privé dans des entreprises de plus de 100 salariés, du premier trimestre 1996 au premier trimestre 2014 (en %)

	Ancienneté de moins de 1 an	Ancienneté de 10 ans ou plus	10 ans ou plus (salariés de plus de 25 ans)	Employés dans des entreprises de plus de 100 salariés
1996	26,0	25,8	30,5	60,6
1998	27,8	25,8	30,7	61,8
2000	26,8	26,6	31,7	62,4
2002	24,5	26,2	31,0	62,1
2004	23,0	26,0	30,6	61,7
2006	24,4	25,6	30,0	62,1
2008	22,9	27,1	31,5	62,7
2010	19,0	28,8	33,1	62,8
2012	21,1	29,2	33,7	63,3
2014			33,3	63,7

Sources : Bureau of Labor Statistics, Tenure of American workers, Spotlight on Statistics (septembre 2013), Employee Tenure 2014, Employee Tenure 2002, Quarterly Data Series on Business Employment Dynamics, accédé le 2 octobre 2015.

Les proportions sont globalement similaires en France, s'inscrivant dans une tendance longue de domination croissante des grandes entreprises ; en 2011, selon l'Insee, les 243 très grandes entreprises de plus de 5 000 salariés en France employaient près de 30 % de l'emploi marchand (sans compter les emplois chez leurs franchisés). Les multinationales françaises ou étrangères emploient la moitié des salariés du privé. Ces évolutions sont cohérentes, d'une part, avec le propriétarisme sur l'intangible qui donne une prime aux firmes les plus puissantes, et, d'autre part, avec l'agglomération des activités productives. Le salariat, dans les grandes organisations – en emploi direct,

filiales, franchise ou sous-traitance – n'est donc pas en voie de disparition, bien au contraire. Ce qui théoriquement laisse ouverte la possibilité de mobilisation collective.

Mais peut-on impulser une dynamique salariale pour sortir de la déflation, et favoriser la justice en termes de reconnaissance du travail et de ses conditions ? Comment le travail peut-il se remobiliser dans un cadre démocratique et d'économie de marché ? Peut-on réactiver le syndicalisme classique ou bien faut-il inventer de nouvelles formes de mobilisations ?

Le syndicalisme ouvrier et l'obsession conservatrice

Nous avons déjà souligné le mouvement de désyndicalisation et plus généralement d'affaiblissement du pouvoir syndical d'origine ouvrière. Subsistent cependant des bastions syndiqués qui d'ailleurs utilisent des méthodes proches de celles des corporations. Mais contrairement aux corporations parfois représentées sous la forme légale d'un syndicat[14], l'action syndicale ouvrière prétend bénéficier à divers métiers et non à un corps particulier et elle s'inscrit dans des mouvements interprofessionnels. Alors que les corporations issues des professions réglementées forment des bataillons électoraux pour les partis conservateurs (médecins, huissiers), et sont redoutées par certains partis sociaux-démocrates, les résidus du mouvement ouvrier sont naturellement combattus par les conservateurs et libéraux. En outre, dans des pays comme la France ou l'Italie, des socio-démocrates voient en eux un obstacle à l'égalité entre salariés employés et ouvriers.

On va retrouver ces bastions dans des activités pour lesquelles les syndicats sont en mesure de démontrer leur criticité par la grève. Leur criticité est alors égale à la probabilité de grève multipliée par les pertes ; les pertes sont celles subies directement par l'employeur (et dans le cas de services publics, par l'ensemble de l'économie). Les réseaux de métro des

grandes métropoles peuvent ainsi présenter des niveaux de criticité exceptionnels du fait de l'importance des pertes potentielles.

Prenons trois villes mondiales : New York, Londres et Paris. Dans les trois cas, la plupart des lignes de métro sont contrôlées par un opérateur public ou parapublic. Toutefois, par leur géographie très étendue, New York et Londres sont bien plus sensibles au fonctionnement de leur réseau que Paris où les distances sont nettement plus ramassées[15]. La congestion des transports par rail est également plus aiguë dans les deux premières villes. Les mouvements de grève même partiels à Londres comme à New York provoquent ainsi des pertes potentielles bien supérieures à celles subies sur Paris.

En outre, la Metropolitan Transport Authority aux États-Unis fait face à un syndicat unique regroupant plus de la moitié des agents : le local 100 du Transport Workers Union of America (TWU). La majorité des agents du métro londonien, dont les conducteurs, est également affiliée à un syndicat pour défendre leurs revendications face à Transport for London (TfL). Le paysage syndical y est plus éclaté avec quatre organisations (Unite, l'ASLEF, TSSA et RMT). Il est cependant dominé depuis plus d'une décennie par le syndicat RMT (National Union of Rail, Maritime and Transport Workers). RMT s'était doté en 2002 d'un leader, Bob Crow (mort en 2014, remplacé par son adjoint), se définissant lui-même comme *socialist*, et connu pour le buste de Lénine trônant dans son bureau. Il a imposé une stratégie syndicale reposant sur un appel accru à la grève (et le passage à l'action), notamment dans le métro londonien. Il a de fait sensiblement augmenté le niveau de criticité de son syndicat alors que le nombre de ses membres se redressait.

La Régie autonome des transports parisiens bénéficie, elle, d'un paysage syndical bien plus fragmenté avec pas moins de huit organisations présentes lors des dernières élections professionnelles. Aucune n'obtient plus du tiers des voix et ne dispose d'un leader charismatique.

Pour résumer : à New York, les agents peuvent s'assurer d'un niveau élevé de criticité, d'où une capacité de négociation importante ; elle est également très significative à Londres, où les accords suivant conflits et menaces de grève se sont multipliés depuis le début du siècle. En revanche, moindres pertes potentielles et paysage syndical affaibli caractérisent le réseau parisien.

Tableau 9. Salaires annuels bruts en 2015 (primes incluses) des conducteurs de métro à temps plein dans les réseaux new-yorkais, londonien et parisien (monnaie nationale et en euro France PPA [parité de pouvoir d'achat])

	Conducteur formé débutant	Maximum
New York	65 000 dollars *54 000 euros*	100 000 à plus de 200 000 dollars *> 83 000 euros*
Londres	48 000 livres *56 000 euros*	60 000 livres après 5 ans *70 000 euros*
Paris	~ 30 000 euros	~ 50 000 euros

Sources : sites de l'ASLEF et TfL ; sites du TWU et seethroughny.net (site du think tank *conservateur Empire Center qui publie les salaires individuels nominatifs des agents publics de New York obtenus en application des lois de transparence de l'information administrative) ; estimations de l'auteur à partir des grilles salariales RATP (par exemple disponibles sur le site de l'UNSA RATP) et d'interviews individuelles informelles en face à face d'agents RATP ; estimations OCDE des PPA pour l'année 2014 ; données extraites le 23 août 2015.*

Ces différences se traduisent-elles en matière de rémunération ? Une comparaison des conditions des agents dans les trois réseaux est délicate. Outre le salaire à proprement parler, les agents bénéficient d'avantages en termes, par exemple, de complémentaire santé ou d'action sociale. Toutefois, l'observation des seuls salaires des conducteurs est édifiante. Le tableau 9 se restreint aux rémunérations brutes des conducteurs de métro à temps plein dans les trois compagnies. Ces opérateurs remplissent des tâches

relativement similaires et subissent dans les trois réseaux des contraintes cumulatives : isolement, confinement, éclairage artificiel, atmosphère saturée en particules fines, horaires atypiques, responsabilité et « aléas clients » (agressions, suicides…).

En fin de carrière, un conducteur de métro parisien n'atteint pas le salaire annuel d'un débutant à Londres ou à New York. Précisons qu'une moindre durée du travail à Paris est insuffisante pour générer des différences aussi abyssales ; ainsi, avec un horaire collectif hebdomadaire de 37,5 heures et 43 jours de congés payés, l'opérateur londonien travaille environ 10 % de plus que son homologue parisien. TWU et les quatre syndicats du London Underground sont bien en mesure d'obtenir de meilleures rémunérations, d'ailleurs très proches en termes de parité de pouvoir d'achat.

In fine, le conducteur de métro londonien gagne *grosso modo* 50 % de plus que le pharmacien anglais, l'opérateur new-yorkais environ un tiers de moins que le pharmacien salarié de la métropole du New Jersey[16], alors que le machiniste parisien obtient trois fois moins qu'un pharmacien français.

En clair, le syndicalisme historique paie[17] mais il peinerait à conquérir significativement de nouveaux bastions car il est trop lié aux caractéristiques des lieux de travail où il se déploie. Par ailleurs, les forces conservatrices savent facilement instrumentaliser les conflits les plus aigus pour retourner l'opinion publique contre les syndicats. À cet égard, les grèves récurrentes dans le métro londonien ont été une aubaine pour le gouvernement Cameron. Depuis le retour d'un simili plein emploi, les syndicats britanniques comme les spécialistes des « relations professionnelles » (*industrial relations*) cogitaient sur les moyens pour reconquérir le monde du travail. D'où le soutien apporté par les grandes centrales syndicales à Jeremy Corbin, député de l'aile gauche du Labour, pour le leadership du parti. Pour les tories post-thatchériens, bloquer la reconquête du syndicalisme est une priorité. Dès sa réélection, Cameron lance donc le processus d'adoption d'une nouvelle loi antisyndicale. Une grève ne serait possible que si elle est adoptée par

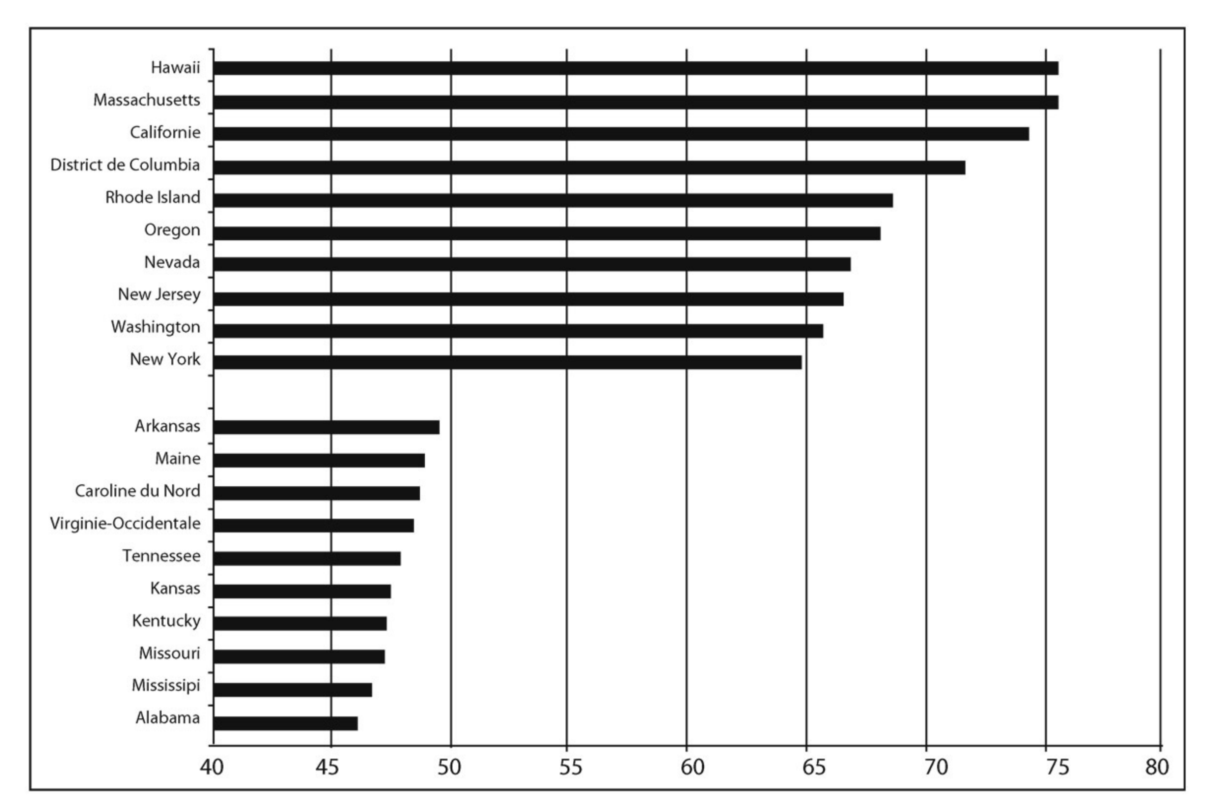
référendum dans l’entreprise avec une participation d’au moins 50 % des salariés après un préavis de deux semaines ; dans les services publics (transports, santé…), il faudrait qu’un minimum de 40 % du corps électoral vote la grève. En outre, les entreprises pourront embaucher des intérimaires pour briser la grève. Imprudemment, les conservateurs sont allés jusqu’à exiger que les leaders syndicaux portent des brassards sur les piquets de grève, sous peine de lourdes amendes : des brassards pour les syndicalistes, c’est ce qu’introduisit Hitler dans le premier camp de concentration à Dachau en 1933 !, s’insurgent les syndicats britanniques.

Si ces réactions conservatrices peuvent museler un syndicalisme 0.0, elles pourront plus difficilement contrer toutes les formes de mobilisation. Le syndicalisme connaît en effet de nouveaux bourgeonnements encore limités mais potentiellement inspirants.

Un nouveau syndicalisme d'opinion

Reprenons notre exemple des infirmières *versus* les pharmaciens mais aux États-Unis cette fois. La figure 10 compare le salaire horaire des infirmières (*registered nurses* : hors infirmières anesthésistes et cadres infirmiers) au salaire horaire des pharmaciens dans différents États américains. Cette comparaison relative permet de s'affranchir d'effets locaux, comme le coût de la vie ou la demande de santé.

Figure 10. Salaire horaire des infirmières relatif au salaire des pharmaciens aux États-Unis (en %, mai 2014). 10 États avec le plus haut salaire relatif et 10 États avec le plus bas



Source : calculs de l'auteur à partir des Occupational Employment Statistics du Bureau of Labor Statistics, accédé le 5 octobre 2015.

Lecture : début 2014, le salaire horaire d'une infirmière à Hawaii est égal à 76 % du salaire horaire d'un pharmacien dans ce même État.

Les différences sont considérables. Dans certains États, essentiellement ceux du sud et du centre des États-Unis, le salaire horaire des infirmières est moitié moindre que celui des pharmaciens, alors qu'il atteint les trois quarts à Hawaii, en Californie et dans le Massachusetts. Et comment expliquer que le salaire des infirmières dans le Maine soit un tiers plus faible que dans le Massachusetts, deux États du Nord-Ouest, tout juste séparés par le couloir du New Hampshire d'une petite cinquantaine de kilomètres ? Une fois de plus, l'argument que les salaires refléteraient une différence « naturelle » liée à la productivité paraît difficilement soutenable…

Les infirmières/infirmiers américains salariés étaient, en mai 2014, 2,7 millions. Leur taux de syndicalisation est plutôt élevé au regard des standards américains, proche des 20 %. Le principal syndicat résulte de la fusion en 2009 de plusieurs organisations rassemblées sous la bannière National Nurses United (NNU). Il revendique près de 190 000 membres et ses organisations associées ont connu une forte progression de leurs affiliés dans les deux dernières décennies (au-delà même de la croissance démographique de cette profession portée par la demande de santé croissante outre-Atlantique).

Les institutions de soin américaines, qu'elles soient publiques, privées lucratives ou non lucratives, sont couvertes par le National Labor Relations Board créé par le New Deal de Roosevelt. Le Board est en charge notamment de l'organisation d'élections professionnelles lorsqu'un syndicat est présent, et peut forcer les employeurs à négocier avec les syndicats. Une décision de la Cour suprême de 1991 a imposé au Board de créer des collèges professionnels. Ainsi, les infirmières composent un collège séparé des médecins, ce qui permet notamment l'élection de représentants infirmiers alors que l'ensemble des médecins n'en voulaient pas. Depuis cette décision de la Cour suprême, les élections se sont multipliées dans le secteur de la santé.

Mais le NNU a développé une stratégie qui va bien au-delà d'un rapport de force classique. Alors que les syndicats des transports publics ne parviennent que rarement à gagner la bataille de l'opinion publique, le NNU se fait le porte-parole des patients face aux exigences du *care management* (irruption des outils de gestion dans le secteur de la santé) et revendique un fort activisme, qui ne prend pas nécessairement la forme de grève. Le NNU se concentre non sur des revendications salariales mais sur les conditions de travail des infirmières (ce qui ne signifie pas que son action n'impacte pas les salaires). En particulier, il cherche à imposer un *Nurse to Patient Ratio*, c'est-à-dire un ratio minimal d'infirmière par malade. Il s'appuie pour cela

sur les travaux d'épidémiologie qui montrent une forte corrélation entre la qualité des hôpitaux et ce ratio, résultat largement intuitif pour les citoyens américains.

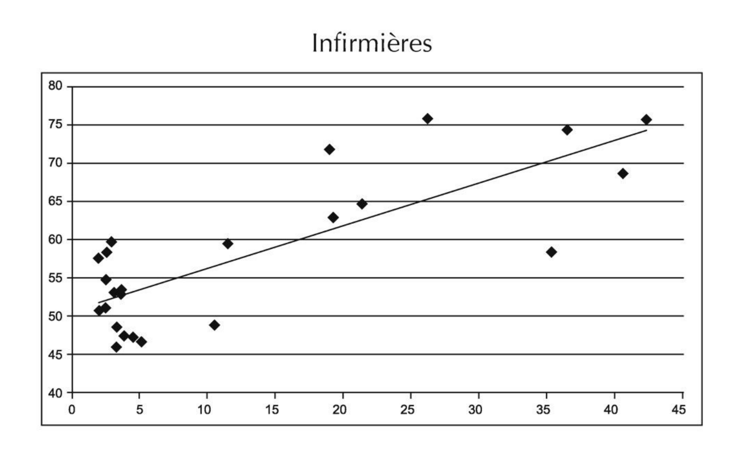
Le NNU trouve son origine dans une décision de la California Nursing Association, qui forme désormais le plus gros syndicat d'État d'infirmières : en 1995, cette association se sépare de l'organisation professionnelle American Nursing Association pour se constituer en syndicat et mener des actions plus *agressives*, tout en sortant d'une logique corporatiste et en rejoignant l'AFL-CIO (The American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations). Début 2004, après une campagne de sensibilisation des élus et de l'opinion publique, les infirmières californiennes avaient obtenu une législation portant l'encadrement des patients d'une infirmière à 5 patients (au lieu de 6 auparavant). Mais à l'automne, le gouverneur de Californie – Arnold Schwarzenegger – décide par souci d'économie de supprimer cette nouvelle norme, en arguant que les hôpitaux ne trouveraient pas assez de personnels et seraient obligés de fermer des services. Face à la grogne des infirmières, il affirme virilement : « *I kick their butt* » (« Je leur botte les fesses »), accusant les infirmières de corporatisme[18]. Rose Ann DeMoro, alors leader de la California Nursing Association, mène la bataille. Elle obtient par décision de justice la suspension de la décision du gouverneur. Dix mois plus tard, les hôpitaux se sont mis en conformité, aucun service n'a fermé ou réduit son activité, la satisfaction des patients s'est accrue… Terminator abandonnera la partie fin 2005.

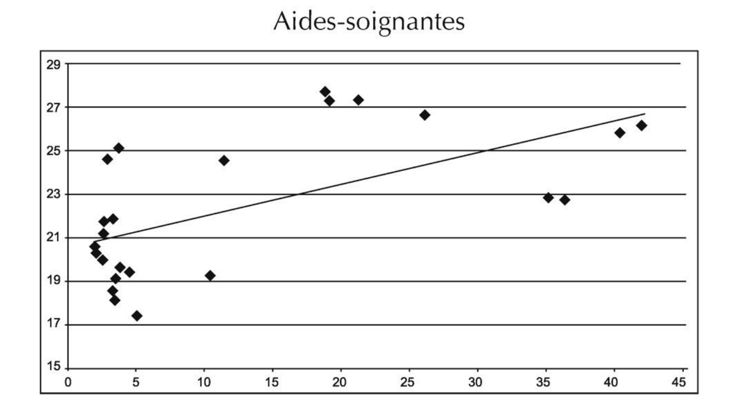
Le NNU étend son action bien au-delà de la Californie mais il n'a encore conquis ni tous les lieux de travail ni tous les États américains. On peut estimer[19] qu'il fédère près de 3 % des infirmières dans l'Alabama, 10 % dans le Maine, mais au moins un quart d'entre elles dans le Massachusetts et plus de 40 % à Hawaii. Le NNU se présente avant tout comme le défenseur des patients et des conditions de travail ; toutefois, par le simple fait d'imposer un rapport de force, le syndicat peut obtenir un surcroît de

rémunération pour les infirmières ; par capillarité, d'autres personnels en profitent au-delà du corps noble des médecins : les biologistes et les pharmaciens. Les graphiques de la figure 11 montrent un gain de 5 à 6 % du salaire des infirmières associé à un taux de syndicalisation de 10 % au NNU dans un État[20] ; l'élasticité est moindre mais significative pour les aides-soignantes : le gain potentiel étant de l'ordre de 1,5 %.

Un environnement institutionnel propice et un tel syndicalisme 1.0, capable de marier actions syndicales standards et mobilisation de l'opinion publique, montrent que le réarmement du travail est possible. Toutefois – du moins en l'absence d'espace politique renouvelé –, l'opinion ne se mobilise que sur des causes dont elle est directement bénéficiaire. Le mouvement Justice for Janitors actif depuis trente ans dans le monde anglo-saxon a certes obtenu ponctuellement des résultats, notamment sur les conditions de travail[21] des personnels de nettoyage, mais sans conquérir l'opinion. Plus récemment, les centaines de manifestations organisées dans tous les États-Unis contre les bas salaires dans la restauration et les blocages de certains fast-foods le 15 avril 2015 n'ont guère ému au-delà d'une frange de la population. Pourtant, les organisateurs avaient bien tenté d'embarquer l'Américain moyen dans leur mouvement. Le 15 avril n'avait pas été choisi au hasard : le Tax Day est la date limite de paiement de l'impôt fédéral sur le revenu. L'argument était que la moitié des salariés de la restauration rapide ne pouvaient survivre que grâce aux aides sociales financées par les impôts. Autrement dit, les citoyens avaient tout intérêt à soutenir les augmentations salariales. Effet boomerang, c'est plutôt l'argument des restaurateurs selon lequel la hausse des salaires se répercuterait sur les prix, frappant directement le portefeuille des consommateurs, qui l'a emporté[22].

Figure 11. Corrélation entre le salaire relatif des infirmières ou des aides-soignantes et la part estimée des infirmières affiliées au NNU (24 États américains, mai 2014)





Sources : Pour les salaires, voir figure 10. La part des syndiqués est obtenue en divisant le nombre de membres indiqué par le syndicat dans le dernier rapport postérieur à 2010 disponible, par le nombre d'infirmier(e)s salarié(e)s estimé par le BLS en mai 2014 ; données construites par l'auteur pour 24 États pour lesquels ces rapports étaient disponibles auprès de l'Office of Labor Management Standards.

Lecture : chaque État américain est représenté par un point. L'axe horizontal (abscisses) indique la part en pourcentage des infirmières affiliées à NNU, et l'axe vertical (ordonnées) indique le salaire horaire moyen des infirmières ou bien celui des aides-soignantes relatif aux pharmaciens, également exprimé en pourcentage. Les droites désignent les relations linéaires par les moindres carrés ordinaires entre affiliation et salaires relatifs. Dans les deux graphiques, les relations sont statistiquement significatives au seuil de 1 %.

Le retour de la lutte des classes

D’autres bourgeons syndicaux apparaissent, avec des stratégies pour l’instant locales et sans s’appuyer sur le levier hasardeux de l’opinion. Ils se livrent à des attaques ciblées pour démontrer la criticité d’un métier et récupérer ainsi une part réelle mais encore infime de leur rente. De fait, une part croissante des rentes est dépendante du travail du plus grand nombre, notamment des fonctions supports (entretien, gardiennage, etc.). L’agglomération des activités productives, en particulier dans des clusters, concentre cette dépendance sur des espaces limités. Cette configuration expose désormais le capitalisme à des mouvements s’appuyant donc sur la criticité des tâches de ces travailleurs, à l’instar des stratégies des corporations. En cela, l’organisation productive retrouve l’une des caractéristiques qui ont favorisé l’émergence du syndicalisme ouvrier : le blocage d’une mine ou d’une usine permettait d’infliger des pertes sensibles.

Voyons cela de plus près à travers deux exemples. Ils montrent comment des invisibles sous-traités (dans tous les sens du terme) se sont mobilisés : des femmes de chambre dans les palaces parisiens du triangle d’or d’une part, des personnels supports de la Silicon Valley, d’autre part. Dans les deux cas, ces travailleurs tout en bas de l’échelle salariale et des conditions de travail sont des ombres en contact direct quotidien avec des groupes sociaux gagnants.

Des femmes de chambre se réveillent dans le triangle d'or

Paris, septembre 2013 : un étrange attelage syndical s'est composé parmi les équipiers, femmes de chambre ou grooms, employés par un sous-traitant spécialisé et travaillant au Park Hyatt Vendôme, un palace situé rue de la Paix, en plein cœur du triangle d'or. Les sous-traités sont syndiqués à la CGT – premier syndicat de France aux élections professionnelles, la CGT a beau être contestataire, elle est ultra-institutionnelle – et à la CNT, la Confédération nationale du travail, un petit syndicat anarcho-révolutionnaire. La plupart des femmes de chambre sont étrangères. Leurs salaires sont très bas et leur travail, avec des cadences dignes des *Temps modernes*, n'en comporte pas moins de fortes exigences de qualité. Comme l'entreprise sous-traitante travaille pour de nombreux hôtels, elle pouvait facilement déplacer les récalcitrantes vers un autre hôtel, par exemple à Roissy, sans risquer un contentieux devant les prud'hommes. Aussi, les femmes de chambre prennent-elles leur employeur et Hyatt par surprise : elles entrent en grève lors d'une semaine décisive pour les palaces parisiens, celle qui accueille fin septembre-début octobre la Fashion Week, la semaine des créateurs, l'une des *places to be* mondiales.

Elles obtiennent très vite l'équivalent d'un treizième mois, une réévaluation de leurs qualifications au sein de la convention collective de branche, la mise en place de titres-restaurant, la limitation des temps très partiels et, surtout, elles font sauter le verrou de la clause de mobilité. Or un salarié payé par un sous-traitant et mis à disposition depuis plus de douze mois sur le site d'une autre entreprise peut choisir de voter – et donc d'être élu – lors des élections professionnelles chez son employeur direct ou bien chez le donneur d'ordre[23]. Les femmes de chambre et leurs collègues choisissent de voter chez Hyatt à l'automne 2013. En septembre 2014, ils peuvent relancer le mouvement en ayant une position au palace cette fois. La perte potentielle pour l'établissement – la criticité – est bien supérieure aux retombées de la semaine. Résultat[24], la direction lâche de nouvelles

concessions salariales ; les cadences sont diminuées en augmentant de 10 % le temps d'intervention dans les chambres et les suites. Leurs collègues du Hyatt Madeleine, à quelques rues du Vendôme, également grévistes, obtiennent un accord similaire.

Toujours à l'automne 2014, après un mois de grève, le Royal Monceau – autre palace du quartier des Champs-Élysées et appartenant à un fond qatari qui emploie en propre les personnels d'étage et de cuisine – cède partiellement aux exigences de la CGT. Fin septembre 2015, les sous-traités du Park Hyatt lancent un mouvement éclair et obtiennent de nouveaux avantages…

La concentration spatiale de ces mouvements s'explique par un effet de contagion et par l'ampleur des rentes que les acteurs du tourisme de luxe obtiennent dans le triangle d'or. La motivation des personnels trouve probablement aussi sa source dans le vertige que doivent ressentir certains salariés face aux clients (souvent oisifs) issus des plus grandes familles mondiales.

Des chauffeurs de car face aux géants de la Silicon Valley

Silicon Valley, 2013. Les géants du Web 2.0, de la mobilité ou des biotechs ne cessent de se développer et d'embaucher à tour de bras créatifs et ingénieurs. La tension sur le marché immobilier dans la Valley est telle que les sociétés – Facebook, Yahoo !, Google, etc. – décident d'organiser des lignes de cars particulières pour ces collaborateurs qu'elles dorlotent. Ces derniers peuvent ainsi gagner directement leurs campus après une série d'arrêts, notamment dans la baie de San Francisco. Facebook dispose d'une flotte d'environ 70 cars, Google de 200 cars… Ces cars sont confortables et suréquipés – climatisation, connexion Internet… Mais leurs chauffeurs, employés par des sous-traitants, ne disposent d'aucun des avantages proposés aux salariés par les géants. Normal : les milliers de salariés à très hautes

rémunérations se retrouvent dans des campus avec d'excellentes conditions de travail pour exprimer leur « créativité », des campus qui fonctionnent grâce à des armées de petits personnels – cuisiniers, nettoyeurs, gardiens… –, sous-traités bien sûr et qui doivent trouver eux-mêmes un moyen de transport pour se rendre sur ces campus.

L'irruption de ces cars provoque des changements urbains. De nouveaux quartiers de San Francisco ou de Berkeley subissent une gentrification accélérée avec une augmentation significative des prix, notamment locatifs, à proximité des arrêts de cars. En outre, ces arrêts sont utilisés habituellement par les lignes publiques. Ce nouveau trafic engendre donc des retards, notamment sur les lignes scolaires. Localement, la population manifeste et parfois bloque des cars. Les géants lâchent du lest pour éviter que leur image vertueuse se détériore, payant une modique redevance pour utiliser les arrêts ; Google décide même de verser plusieurs millions de dollars pour le transport scolaire.

Reste que les chauffeurs de ces cars demeuraient invisibles : c'est d'ailleurs une caractéristique de ce métier, souvent isolé et invisible parmi la foule des passagers. Ils sont mal payés parce qu'à l'heure et à temps partiel. En effet, ils ne roulent que 2 à 3 heures à l'aller le matin, puis au retour le soir également 2 à 3 heures, quand la circulation est la plus chargée. Ils se lèvent à 5 heures du matin et passent de longues heures non payées à attendre dans leurs véhicules en journée pour rentrer chez eux le soir.

À l'automne 2014, l'un des plus puissants syndicats américains avec 1,4 million de membres, Teamsters (chauffeurs), passe à l'offensive. En quelques mois, il obtient la syndicalisation des conducteurs de sous-traitants, entre autres ceux de Facebook, Apple, EBay et Genentech. Une grève de ces conducteurs, même brève, provoquerait des pertes considérables pour ces sociétés, potentiellement supérieures à un siècle de salaires des conducteurs. Du coup, des négociations sont entamées qui aboutissent à des accords de revalorisation. Google décide même d'anticiper. Outre l'accès aux

équipements (telles les salles de gym gratuites) réservés aux *googlers* (les employés directs de Google, googleurs en « bon français ») pendant leurs heures d'attente, les conducteurs de ses cinq sous-traitants obtiennent des hausses de salaire de 20 à 35 %, une prise en charge à 80 % des frais de santé de leur famille et un plan d'épargne retraite par capitalisation (dit 401[k]).

Parallèlement, sous la pression d'un autre syndicat, le SEIU United Service Workers West, Apple décide en mars 2015 d'intégrer les personnels de sécurité auparavant sous-traités. Quant au syndicat des Teamsters – interprofessionnel, comme son nom ne l'indique pas – il cherche également à conquérir d'autres métiers des invisibles mais à haute criticité dans la Silicon Valley. Il a ainsi obtenu en août 2015 la syndicalisation des personnels sous-traités de gestion des déchets de Genentech, une activité à haute criticité chez cette filiale biotech du groupe Roche.

Le syndicat des Teamsters se mobilise également sur le front judiciaire. Il a remporté une victoire auprès du National Labor Relations Board le 27 août 2015, malgré la forte mobilisation des lobbys patronaux. Le statut de coemployeur est assoupli pour être mieux reconnu. Ainsi, les collaborateurs d'un sous-traitant ou les intérimaires opérant exclusivement pour un donneur d'ordre auraient ce donneur d'ordre comme coemployeur. De même, les salariés d'un franchisé auraient théoriquement le franchiseur comme coemployeur. Un équipier McDonald dans un restaurant franchisé serait de fait reconnu comme coemployé de la maison mère McDonald et non seulement l'employé du restaurant. Cela permet à un syndicat majoritaire de négocier avec l'un ou l'autre coemployeur ou bien les deux. Le donneur d'ordre ou le franchiseur ne pourrait plus se réfugier derrière son sous-traitant ou son franchisé.

L'un des objectifs actuels du syndicalisme est ainsi de transformer les *outsiders* en *insiders* – pour reprendre la terminologie néoclassique. Les actions, ciblées sur le cœur de la machine capitaliste, sont aujourd'hui encore

limitées. Toutefois, le monde syndical pourrait rapidement adopter une stratégie concentrique, en débutant par une action systématique sur les segments à plus forte criticité, qu'elle soit d'origine organisationnelle ou réputationnelle. La réflexion autour d'une telle stratégie dépasse largement le cadre de cet ouvrage. On peut cependant noter la sous-utilisation des outils de la révolution numérique. Les réseaux sociaux ont prouvé leur force dans les révolutions arabes comme dans l'émergence de nouvelles forces politiques en Europe. Dans le domaine du travail, ils peuvent faciliter le partage d'expériences et la mobilisation simultanée nationale ou internationale de sites d'une même entreprise. Le crowdfunding aiderait à financer des caisses de grève ou des structures locales d'accès aux réseaux pour les travailleurs.

Quelle politique ?

Évidemment, ces mobilisations du monde du travail et les efforts d'accumulation de nouvelles connaissances sur le travail vont à l'encontre des idéologies conservatrices. Quel peut être un positionnement politique renouvelé de la social-démocratie ? Il faut distinguer le niveau du discours et des principes, et celui des politiques publiques.

Au-delà de mesures utiles, pays par pays[25], il s'agirait d'abord d'assurer un espace de liberté syndicale qui réponde aux mutations des liens de subordination et à l'organisation des lieux de travail. En effet, la liberté syndicale se heurte à deux obstacles : d'une part, le phénomène de sous-traitance, d'intérim ou de franchise, qui concentre les groupes sociaux perdants, et d'autre part, dans certaines activités, la multiplicité d'établissements d'une même entreprise ou d'un même groupe.

Le premier obstacle fait que l'employeur direct est souvent sous la coupe du donneur d'ordre ou du franchiseur qui a justement recours à ce mode d'organisation de la production pour optimiser ses rentes. Ce n'est pas toujours le cas. Par exemple, dans la grande distribution, on peut trouver des super-franchisés, c'est-à-dire des propriétaires de très nombreux points de vente générant d'importants profits.

La sécurisation de l'extension de la notion de coemployeur permettrait aux sous-traités et autres franchisés d'avoir en face d'eux directement ceux

qui disposent de leur subordination. Selon les institutions de chaque pays, ces travailleurs pourraient former des cellules syndicales pour négocier avec le pool d'employeurs, participer et être élus aux élections professionnelles ou encore intégrer les comités d'hygiène et de sécurité au travail des divers employeurs[26]. La notion de coemployeur pourrait même s'étendre aux cas d'entreprises qui emploient des indépendants de fait économiquement dépendants de ces entreprises ou largement subordonnés.

Même lorsque l'employeur est bien déterminé, la multiplicité des établissements ou filiales émiette la capacité de mobilisation collective. La grande distribution est emblématique : Carrefour dispose de 5 700 magasins en France et 1 500 en Italie, Lidl en détient 3 200 en Allemagne, Mercadona 1 500 en Espagne… La sécurisation juridique d'espaces numériques d'échange entre des salariés appartenant à des entités physiquement éparpillées, sur leurs conditions de travail, de management ou de rémunération au sein de l'entreprise ou du groupe, peut être une réponse pour garantir la liberté de mobilisation collective face à l'employeur.

Mais la première urgence est politique. Il faut sortir d'un débat stérile dominé par le pragmatisme : la course à la compétitivité est devenue macroéonomiquement mortifère ; les conservateurs en apparence victorieux sont face à une contradiction de leur offre de politique économique ; surtout, les inégalités ne sont pas naturelles, l'apport de chacun au système économique et social doit être reconnu, et le sursaut collectif du travail est possible. La logique individualisante du « *no insider* » et de la flexibilisation bifurquerait vers la promotion du « *all insiders !* » : Travailleurs, tous rentiers !

CHAPITRE 7

Affaiblir la carte propriété

Le propriétarisme domine sans partage. L'extension du domaine de la propriété et le pouvoir d'absorption des gains d'agglomération par le foncier sont des cartes maîtresses aux mains des capitalistes d'aujourd'hui. Or le droit de propriété est devenu absolu d'autant que la propriété collective des moyens de production – l'autre forme possible de la propriété – a été balayée par l'histoire. La propriété exclusive sur la connaissance apparaît même comme naturelle.

L'histoire, justement, semble s'être effacée des esprits. On a oublié que la brevetabilité des médicaments a connu moult péripéties au début de l'ère industrielle et jusqu'à la seconde moitié du XXe siècle [1]. Face aux chimistes et aux premières entreprises industrielles pharmaceutiques faisant valoir les coûts fixes de leurs investissements, les pharmaciens d'officine soulignaient les risques pour les patients et la santé publique de médicaments trop onéreux proposés par des monopoles protégés par des brevets. Ainsi, en France, une loi du 5 juillet 1844 prohiba la brevetabilité des « compositions pharmaceutiques ou remèdes de toutes espèces ». Dans les grands pays producteurs européens, ce n'est qu'après le second conflit mondial que la brevetabilité commence à s'imposer pleinement. En France, le médicament

ne rejoindra le droit commun du brevet que très tardivement, en 1969, après une forte pression du ministère de l’Économie qui arguait déjà de la nécessaire convergence européenne.

Les contradictions de l'électeur

Remettre en cause le propriétarisme aujourd'hui n'est pas chose aisée. En effet, il s'appuie sur une base électorale puissante : la majorité des électeurs dans la plupart des pays avancés sont propriétaires de leur logement. Ce propriétarisme plonge les citoyens dans des contradictions que l'on retrouve à des degrés divers à travers les économies avancées.

Une première contradiction porte sur la fiscalité du capital – patrimoine ou revenus du patrimoine. Les propriétaires occupants gagneraient dans leur très grande majorité à une fiscalité redistributive sur le patrimoine accompagnée de systèmes de franchises qui, de fait, exemptent les petits voire les moyens patrimoines. Elle permettrait d'alléger d'autres contributions ou de financer des biens publics dont ils bénéficieraient. Pourtant, le déploiement d'une telle fiscalité se heurte à la peur des petits propriétaires, attisée par les tenants du propriétarisme, peur que l'on touche *in fine* à leur patrimoine, « fruit d'une vie de travail ». Une société de petits propriétaires rend impuissantes les stratégies politiques basées sur la dénonciation des inégalités et appelant à des « révolutions fiscales ». Elle offre une forme de protection démocratique aux hauts patrimoines.

La révérence pour la propriété engendre une seconde contradiction. Elle touche au monde de l'entreprise. D'un côté, les licenciements boursiers comme le recours à la délocalisation choquent l'opinion. De l'autre, la

shareholder value, la valeur actionnariale, n'est pas remise en cause : il est admis qu'une entreprise a un objectif de satisfaction des propriétaires actionnaires. La conception de l'entreprise « moderne[2] » comme le résultat d'un compromis entre *stakeholders* – les parties prenantes : employeur, salariés, sous-traitants – qui avait dominé l'après New Deal semble oubliée. Les partenaires de la cogestion n'échappent pas à cette révérence : les représentants syndicaux siégeant dans les conseils d'administration troquent la stabilité d'un noyau de salariés contre l'assurance de mouvements sociaux contenus, le silence sur le sort des sous-traitants et l'optimisation des profits et des dividendes. Selon les comptes nationaux des grandes économies avancées, ce serait en Allemagne, patrie de la cogestion, que la part du capital dans la valeur ajoutée des sociétés non financières a le plus progressé au début du siècle : elle était passée de 39 % en 2000 à près de 47 % en 2007 avant de redescendre pendant la crise, s'établissant à 42 % en 2013[3]. C'est aussi en Allemagne qu'on a vu une explosion de la pauvreté laborieuse dépassant les 20 % des travailleurs jusqu'à l'instauration d'un salaire minimum. La vision dominante de l'entreprise tournée vers l'actionnaire est de fait un obstacle au renforcement du travail. Toutefois, il est bien plus facile à surmonter que celui qui se dresse devant les stratégies fiscales de redistribution secondaire du revenu.

Les vaporeux bienfaits de la propriété

Affaiblir le propriétarisme politique est donc indispensable dans la perspective d'une politique de partage des revenus. Comment revenir sur la construction d'une société de petits propriétaires ? Avant d'explorer des pistes, on se doit de répondre à ceux qui affirment qu'elle renforce la cohésion sociale et la participation démocratique.

Ce ou plutôt ces courants de pensée sont puissants et trouvent leur ancrage dans la première moitié du XIXe siècle. Par exemple, pour Frédéric Le Play : « Plus j'étudie le problème social et plus je m'assure que le premier degré du bien-être ne consiste pas à étendre les satisfactions physiques mais bien à créer les jouissances morales de la propriété[4]. » Une très vaste littérature[5] contemporaine, transdisciplinaire – droit, philosophie, sciences politiques, sociologie, économie – et internationale vient conforter cette vision. Être propriétaire occupant procurerait de multiples bienfaits individuels et des externalités positives pour la société. Ces externalités potentielles justifient les dispositifs notamment fiscaux qui favorisent la propriété dans la plupart des pays de l'OCDE.

Citoyenneté, satisfaction individuelle, et assurance financière

Les tenants de la propriété du logement font valoir trois types d'arguments, souvent en interaction : une meilleure citoyenneté, une meilleure satisfaction individuelle, et une assurance financière pour les foyers.

La citoyenneté serait améliorée *via* deux mécanismes, le rôle transformatif de la propriété et son caractère d'investissement. Le fait de devenir propriétaire transformerait l'individu en un membre autonome d'une communauté locale. Cela le pousserait à interagir davantage avec ses voisins et à s'investir dans les associations ou les affaires publiques. Devenir propriétaire rendrait également l'individu respectueux de la propriété et l'éloignerait donc de toute forme de délinquance. D'un point de vue plus économique, l'investissement immobilier est par nature un investissement long, peu liquide, avec des coûts de transaction importants. Or la valeur de long terme d'un bien dépend des externalités positives d'un voisinage agréable, chacun ayant intérêt à entretenir son bien. Le consentement à l'impôt (local) serait bien supérieur chez des propriétaires occupants ; en effet, l'impôt nourrit l'investissement dans des biens publics locaux qui augmentent le bien-être immédiat de l'occupant et surtout valorisent les propriétés privées ; c'est particulièrement le cas des réalisations à forte visibilité comme la construction d'une école ou d'un équipement sportif.

Un second type d'arguments porte sur l'individu dans sa sphère psychologique. L'estime de soi dépendrait des réalisations tout au long de l'existence. L'accession à la propriété en marquerait une étape essentielle. D'autant que la corrélation statistique entre le statut social et le fait d'être propriétaire occupant permet à l'individu qui accède à la propriété de son logement non pas de changer de statut objectif mais d'imaginer qu'il est considéré différemment au sein de ses environnements – familial, de voisinage ou encore professionnel. Du coup, les propriétaires occupants seraient plus satisfaits que les locataires.

Enfin, des arguments économiques soulignent l'assurance que représente la pierre. En cas d'incident de la vie, notamment de perte d'emploi, le

logement offre, malgré sa faible liquidité, une possibilité d'absorber un choc majeur par la revente ; pour des chocs moindres, le fait de ne pas subir la contrainte d'une charge locative permet un ajustement plus aisé des dépenses. L'aspiration des Américains à la propriété remonte à la grande dépression des années 1930. Plus mécaniquement, l'accession du plus grand nombre à la propriété devrait réduire les inégalités de patrimoine au bas de la pyramide.

La domination des arguments propriétaristes est telle qu'on a, de nouveau, oublié l'histoire. Ainsi, dans les années 1970, les sociétés scandinaves étaient présentées comme un modèle alternatif à une société de propriétaires occupants[6]. La très grande majorité des foyers y était locataire. En contrepartie, la protection sociale était généreuse et perçue comme le capital de tous ; et elle était garante d'un fort engagement citoyen et d'une haute satisfaction individuelle et collective dans une société relativement égalitaire et apaisée.

La transformation dans les décennies suivantes des sociétés scandinaves en sociétés de propriétaires occupants ne semble pas avoir amélioré leur fonctionnement. Pis, elles n'ont pas échappé à la montée des partis populistes d'extrême droite depuis le début du siècle (les Vrais Finlandais, le Parti populaire danois, le Parti du progrès norvégien, les Démocrates suédois). De fait, les contradictions des électeurs propriétaires servent partout de terreau aux populismes, du Tea Party américain au mouvement Cinq Étoiles italien en passant par UKIP, le Front national ou Pegida. Contrairement aux familles politiques qui ont dominé la vie politique de la chute du mur de Berlin à la Grande Récession, les populismes aident l'électeur à échapper à ses contradictions. Ils désignent un tiers comme le responsable de leurs difficultés : en premier lieu, les immigrés mais aussi les assistés souvent identifiés aux premiers. En outre, les immigrés peuvent facilement être accusés de menacer la petite propriété individuelle, soit directement par le vol ou les dégradations, soit par la décote que subirait un bien dans une zone où ils s'installeraient. Ce faisant, propriétarisme et populisme tendent à faire

système pour garantir l'ordre capitaliste au détriment désormais de l'ordre démocratique.

Tous endettés ?

Parallèlement, la Grande Récession a spectaculairement ébranlé l'argument assurantiel de la propriété. À l'origine même de la crise de 2008, on trouve l'outil massivement développé par la sphère financière avec l'assentiment des pouvoirs publics pour permettre à tous d'accéder au rêve américain de la propriété : les *subprimes*. Des millions de foyers qui avaient souscrit ces prêts se sont retrouvés dans l'incapacité de les rembourser. La fameuse assurance s'est transformée en enfer avec l'effondrement de la bulle immobilière : expulsion du logement, chute dans la pauvreté… Des engrenages relativement similaires ont touché l'Europe, de l'Espagne à l'Irlande. Près d'une décennie plus tard, ces économies en portent encore les séquelles. Les Britanniques recommencent à s'endetter sans mesure alors que les prix s'envolent notamment dans le Grand Londres. Les pays scandinaves qui détiennent le record d'endettement immobilier des ménages soulèvent aujourd'hui de légitimes inquiétudes. Le propriétarisme immobilier est devenu une double menace individuelle et macroéconomique.

Dès avant la crise, l'assurance économique qu'offrait soi-disant la propriété pour les bas revenus avait été contestée. Par exemple, le *right-to-buy* introduit par Thatcher dans les années 1980 avait poussé nombre de locataires de logements sociaux à les acquérir. Or ces investissements n'ont pas toujours bénéficié d'une évolution favorable des prix immobiliers, notamment celle induite par la gentrification. En effet, ils concernaient des zones souvent ghettoïsées ne disposant pas de biens publics attractifs. Pis, ils pouvaient se situer dans les régions de la vieille économie, celles qui ont connu un fort déclin démographique, laissant au propriétaire occupant un bien dévalorisé voire invendable[7]. Par ailleurs, les biens immobiliers en habitat

collectif ou individuel nécessitent régulièrement de grosses dépenses (refaire un toit, mettre aux normes l'ascenseur, etc.) qui peuvent plonger les bas revenus dans d'importantes difficultés financières. Le rêve du « tous propriétaires » ne garantit pas une société plus égalitaire en termes de patrimoine surtout sur le moyen long terme.

La propriété contre la mobilité ?

La mise au point d'enquêtes sur les comportements sociaux et la satisfaction a permis de tester les arguments psychologiques et d'implication citoyenne. L'exercice est fort complexe car l'accès à la propriété est corrélé à un grand nombre de caractéristiques de l'individu et du foyer. En outre, les causalités inverses sont fréquentes : ainsi un foyer qui se « sent bien » dans un quartier, une ville (participation à la communauté, satisfaction individuelle) souhaitera s'y installer de manière durable, ce qui augmente sa propension à acquérir un bien.

Les résultats obtenus par ces travaux statistiques, à défaut d'être totalement convergents, suggèrent deux choses. Premièrement, plus on creuse, plus se révèle la complexité des impacts potentiels de la propriété. Par exemple, en Nouvelle-Zélande[8], on constate que si le propriétaire participe davantage aux élections locales, sa satisfaction envers les performances des élus locaux sera plus faible. Ce résultat indique qu'être propriétaire doit augmenter les attentes et générer des déceptions, réduisant ainsi le *community social capital*.

Second constat, les corrélations entre la propriété du logement et la satisfaction individuelle ou l'engagement collectif – mesuré par de nombreux indicateurs comme les donations caritatives, la participation à des associations, etc. – sont relativement faibles. Elles s'effondrent lorsqu'est pris en compte la durée de résidence qui est bien supérieure pour les

propriétaires occupants. Les quelques bienfaits et externalités de la propriété passent donc essentiellement par la fixation des individus sur un lieu.

Or, justement, une partie des travaux en économie souligne que la mobilité est un facteur important sur le marché du travail. La fixation des individus limiterait au contraire les opportunités d'emplois et exposerait à un risque de chômage accru en cas de déclin de la zone d'emploi (à la suite de la fermeture d'une grosse usine industrielle, par exemple). Les théoriciens des appariements sur le marché du travail sont donc plutôt hostiles à la propriété, du moins avant l'âge de la retraite. La Grande Récession a offert un terrain pour tester ces hypothèses théoriques. Cependant, du moins sur le court terme, les résultats ne suggèrent pas un impact massif du fait d'être propriétaire occupant sur le risque de chômage dans la plupart des pays étudiés, qu'ils aient été touchés ou non par la crise des *subprimes*[9].

En revanche, sur le long terme, une plus forte proportion de propriétaires occupants aux États-Unis semble générer ce qu'on appelle des « externalités négatives » : statistiquement, doubler la part des propriétaires dans un État impliquerait de plus que doubler le niveau de chômage de long terme[10]. La propriété entraînerait trois « problèmes » : une plus faible mobilité du travail, un accroissement des temps de trajets domicile-travail et un moindre entreprenariat. On peut d'ailleurs noter que les villes globales ont en général une part de locataires (notamment dans le parc privé) bien supérieure à celle des territoires qui les entourent. Ainsi, Paris se distingue du reste de la France par une majorité de locataires, une forte mobilité… et une minorité de propriétaires d'une automobile.

Pour conclure, les faits ne permettent pas de tresser à la propriété les lauriers d'externalités positives que mettent en avant ses promoteurs, y compris les lobbys des promoteurs immobiliers et le secteur financer.

Des occupants moins propriétaires

On peut donc renoncer sans trop de craintes au propriétarisme occupant, ou plutôt inverser le mouvement des dernières décennies. De la même manière que le propriétarisme s'est imposé pas à pas, un tel virage ne peut s'inscrire que dans la durée. Toutefois, on peut dès à présent se lancer dans de nouvelles voies. Deux peuvent être développées dans l'immédiat : celle du parc locatif privé, celle du parc social. La première signifie que mécaniquement une minorité de propriétaires (directs ou *via* des foncières) récupère les rentes immobilières et foncières. Dans une perspective de partage équilibré, le développement d'un parc locatif social est donc prioritaire. Notons immédiatement que les opposants à une action de l'État en la matière soulignent l'effet d'éviction sur le secteur locatif privé[11] : le foncier étant rare et les capacités de production de nouveaux logements étant limitées, les investissements publics (ou parapublics) viennent réduire le développement du parc privé et ne permettent donc pas de répondre significativement à une offre insuffisante. Si ces résultats peuvent être discutés, dans notre approche, ils renforcent la voie du parc locatif public. Cette dernière aurait en effet un double dividende, en offrant souvent des logements moins onéreux aux bas revenus et en évinçant des propriétaires bailleurs rentiers (particuliers ou sociétés foncières).

Le logement social recouvre dans tous les pays un dégradé de loyers pour des publics différents ; au sein d'une même copropriété peuvent cohabiter des logements sous des qualifications variant d'un pays à un autre mais parlantes en elles-mêmes : « très social » à « intermédiaire » en passant par « abordable ». On peut y ajouter le logement « non lucratif pour des publics spécifiques » comme les étudiants. L'objectif est de couvrir une population assez large pour assurer une forme de mixité sociale. Dans tous les pays, le logement social bénéficie de dispositifs d'aides directs ou fiscaux. Toutefois, l'ampleur de ces dispositifs est très variable d'un pays à un autre et, selon les choix politiques, ils peuvent subir d'importantes modifications au cours du temps. Ainsi, la France ou le Royaume-Uni ont hérité des Trente Glorieuses un parc social supérieur à 15 % des logements alors qu'il atteint à peine 2 % du parc total en Espagne en 2015.

L'Espagne est un cas extrême de politiques pro-propriété immobilière. Mais tous les pays favorisent la propriété du logement soit pour l'occuper soit pour le louer. Par exemple, en France, de multiples dispositifs fiscaux affublés des noms des ministres du Logement sont régulièrement introduits en faveur des propriétaires bailleurs. En dehors de ces dispositifs, l'acheteur d'un bien peut défalquer de sa base d'imposition les principaux travaux effectués suite à l'achat pour valoriser le bien (hormis son extension), les intérêts d'emprunts contractés pour l'acquisition ou encore les impôts fonciers. L'achat d'un bien neuf bénéficie de frais de mutation réduits, etc. Tous les contribuables, y compris les plus gros, bénéficient de ces dispositifs.

Revenir sur ces dispositifs ou les modérer présentent l'avantage de préserver les actuels propriétaires occupants ; le risque politique pour un gouvernement d'une mobilisation de ces électeurs est donc limité. Les marges de manœuvre budgétaires dégagées peuvent permettre d'impulser une politique du logement social ambitieuse. La libération du foncier public peut accompagner la diversification de l'offre de logement.

En la matière, la politique initiée en France par le gouvernement socialiste de Lionel Jospin en coalition avec les écologistes est plutôt avancée au sein de l'OCDE. La loi relative à la Solidarité et au renouvellement urbains (loi SRU) du 13 décembre 2000 a introduit l'objectif d'un plancher de 20 % de logements sociaux (toutes catégories, des habitations à loyers modérés aux foyers de travailleurs) dans la plupart des communes de plus de 1 500 habitants en Île-de-France et de 3 500 en province au sein d'une agglomération en croissance démographique ; une loi de 2013 a porté à 25 % le taux pour certaines communes. Les communes qui n'introduisent pas de plan pour atteindre ces planchers sont sanctionnées par des prélèvements sur leurs ressources fiscales. L'État peut même préempter des terrains et (depuis la loi Alur 2014) les immeubles pour construire des logements sociaux en cas de carence de la commune. La loi Alur (Accès au logement et un urbanisme rénové) a également introduit un nouvel outil pour l'État : en arguant d'impératifs de sécurité, de salubrité et de lutte contre l'indignité, l'État ou les collectivités locales peuvent intervenir dans des copropriétés privées dégradées pour préempter et acquérir des lots, initier des travaux avec un plan de relogement des occupants. En pratique, l'usage de ces dispositifs est rarissime mais montre la capacité juridique d'un État pour impulser une politique alternative au tous propriétaires.

Reste que, en France comme ailleurs, le développement du logement social nécessite une forte vigilance en termes de gouvernance. Deux dimensions sont particulièrement critiques. La première concerne la coordination et l'orientation des moyens entre acteurs du logement social. Les logements doivent être créés là où les besoins sont les plus criants tout en évitant une ségrégation urbaine. La fluidification de l'offre doit être organisée pour faciliter la mobilité professionnelle et familiale du locataire. La seconde dimension porte sur le recours à des organismes certes facialement à but non lucratif mais privés pour porter des projets de logements sociaux ; logement social n'est pas synonyme de logement public. La présence de

certains gros acteurs du parc privé lucratif dans le contrôle de tels organismes montre d'ailleurs que la recherche de rente n'est jamais très loin. Par exemple, l'un des premiers opérateurs HLM en France, le Groupe logement français, a pour actionnaire de référence à 80 % AXA, premier assureur mondial. Cette présence permet à certains de se donner un vernis social alors qu'ils sont des acteurs décomplexés dans la gestion de leur parc privé. Le cumul des fonctions de bailleurs et de syndic d'immeuble social permet de récupérer de la rente sur ce second segment, voire de créer des synergies dans les ensembles mixtes – privé social, privé lucratif – pour maximiser les profits. De même, officiellement pour financer de nouvelles constructions, les organismes peuvent vendre aux locataires des lots… on retombe alors dans la propriété individuelle et ses risques pour les bas revenus.

Licencier la propriété intangible

Si le droit de propriété peut donc encore conserver pendant des années une forme d'immunité démocratique, le propriétarisme sur l'intangible a probablement atteint son apogée. Les arguments antibrevet de la première moitié du XIXe siècle réémergent ou sont redécouverts. Dans son dernier ouvrage, Joseph Stiglitz[12] analyse par exemple l'impact sur les inégalités des droits de propriété sur les médicaments ou les tests de diagnostic aux États-Unis ; il souligne que ces droits mettent en danger la santé du plus grand nombre en permettant à leurs détenteurs d'imposer des prix prohibitifs qui maximisent cependant leurs rentes en s'appuyant sur les patients les plus aisés.

L'apport de la brevetabilité à l'innovation est même discuté dans une revue aussi orthodoxe que *Journal of Economic Perspectives*[13]. Plus significatif, l'OCDE[14] reprend aujourd'hui des arguments invoqués depuis longtemps par les spécialistes des communs. L'organisation parle même de la « tragédie des anticommuns ». Nous avons déjà évoqué certains de ces arguments. Celui qui fait désormais l'unanimité est l'impact de la fragmentation et la multiplication des droits dans un contexte de montée des produits mobilisant un grand nombre de technologies simultanément. Par exemple, pour ses mobiles, Apple est obligé d'utiliser des technologies sous brevet Samsung et inversement Samsung emploie des technologies Apple

dans ses produits. La course au brevet génère *in fine* une confusion des droits des uns et des autres, des risques de rétention de brevets clés pour bloquer les développements des concurrents. Cette situation briderait l'innovation et renforcerait l'incertitude ; en effet, elle se traduit par des contentieux juridiques qui occasionnent des frais considérables et exposent l'innovateur à des sanctions financières énormes.

Le grand capital se fissure sur cette question. La puissance des sociétés de la « nouvelle économie » repose largement sur le droit de propriété intellectuelle qui peut immédiatement s'appliquer à un marché mondial. Cette puissance est devenue telle que les Google ou Facebook peuvent désormais étendre leurs activités vers de nouveaux segments de l'économie allant des infrastructures de communication à la santé en passant par l'automobile. Les géants de l'« ancienne économie » poussent donc désormais à une propriété intellectuelle différenciée conservant leurs privilèges mais limitant ceux de leurs concurrents putatifs.

Ces prises de conscience et ces nouvelles donnes entre capitalistes ne sont pas encore en mesure d'impulser des modifications significatives du droit de propriété sur l'intangible. Les gouvernements, suite à l'accord de Lima sous l'égide de l'OCDE en octobre 2015, ont initié un début de politique fiscale pour limiter l'évasion fiscale des multinationales, tout particulièrement celle facilitée par la localisation des revenus des droits sur la propriété intangible ou des services intangibles[15]. La Commission européenne tente de faire reconnaître comme aide d'État illégale les *ruling taxes* (avantages fiscaux négociés par des multinationales) pratiqués dans des pays comme le Luxembourg ou les Pays-Bas. Cela ne diminuera pas pour autant l'ampleur des rentes primaires de ces acteurs. En outre, les industries intensives en immatériel seront dans tous les cas relativement moins concernées par les futures fiscalités écologiques qui devront un jour germer face au changement climatique.

Les théories des communs se proposent de contourner l'obstacle du droit de propriété exclusif pour retrouver à la fois une dynamique d'innovation et éviter la constitution de rentes de monopole. L'archétype est le logiciel libre ou les wikis collaboratifs où des individus se coordonnent pour construire et faire évoluer un « bien commun ». Mais en dehors de ce cas, les diverses approches des communs n'ont pas encore démontré leur capacité à peser significativement et encore moins leur soutenabilité dans des économies de marché.

Établir de nouveaux rapports de force est une autre piste. Nous prendrons deux illustrations qui portent sur des montants se chiffrant en centaines de milliards. Le premier rapport de force est déjà engagé dans plusieurs pays européens et se dessine outre-Atlantique. C'est celui des systèmes de santé contre les géants de la pharmacie et des biotechnologies.

Les systèmes de santé face aux géants de la pharmacie et des biotechnologies

Depuis septembre 2015 aux États-Unis, le débat autour des rentes de l'industrie pharmaceutique est devenu vif sous l'impulsion d'Hillary Clinton. Les États-Unis ne disposent d'aucune agence pour réguler le prix du médicament. Certes, les grandes compagnies d'assurances santé négocient des tarifs pour leurs assurés mais elles sont éclatées et ne pèsent chacune qu'une petite part de la demande. Le rapport de force est donc en faveur des groupes pharmaceutiques. Du coup, les études comparatives sur les molécules sur prescription ou hospitalières suggèrent que les prix sont bien supérieurs aux États-Unis qu'en Europe. Cela a longtemps nourri le discours qu'en payant plus, les patients américains financent la recherche pharmaceutique qui profite au monde. En première analyse, la question était donc la répartition de l'effort entre nations et non une situation de rente des propriétaires des molécules.

Mais la logique de la rente éclate désormais au grand jour avec des comportements clairement prédateurs. Ainsi, des groupes comme Valeant, Turing Pharmaceuticals ou Horizon Pharma développent le *buy and raise* : ils achètent les droits de propriété sur des molécules « anciennes » seules autorisées ou toujours protégées par un brevet ou encore dont la marque est protégée, puis augmentent leurs prix, en les multipliant par un facteur jusqu'à 50. Le Congrès et la justice se sont saisis de certains cas. Avec une hausse de plus de 10 % des dépenses de médicaments outre-Atlantique en 2014, la candidate démocrate en a fait un thème de campagne. Le 21 septembre 2015, elle tweetait : « *Price gouging like this in the specialty drug market is outrageous. Tomorrow I'll lay out a plan to take it on…* » (« Des prix abusifs de ce genre sur le marché du médicament sont scandaleux. Demain, je vais établir un plan à prendre sur… »), provoquant une chute de 5 % de l'indice Nasdaq des biotechs !

Par ce tweet, Hillary Clinton réagissait à la décision de Turing Pharmaceuticals dirigé par un jeune financier d'augmenter de 13,50 dollars à 750 dollars le prix d'un cachet de Daparim après avoir racheté en août 2015 la molécule. En une semaine, le Nasdaq Biotech reculait de près de 20 %. Un mois après, même si d'autres facteurs ont pu entrer en jeu, cet indice ne s'était pas redressé, loin de la performance du Nasdaq composite sur la période. Cela représente une perte de valeur actionnariale de l'ordre de 100 milliards de dollars.



Figure 12. Évolution de l'indice Nasdaq Biotech du 18 septembre au 15 octobre 2015

Repassons l'Atlantique. En France, la molécule du Daparim est commercialisée sous le nom de Malocide par Sanofi-Aventis. En novembre 2015, son coût était de 13,76 euros… les vingt comprimés ! Comment un médicament peut-il coûter 1 000 fois moins cher en France ? L'assurance-maladie française s'active pour contenir les rentes des sociétés pharmaceutiques. La pression des lobbys pharmaceutiques, notamment des firmes françaises et étrangères réunies dans le LEEM – les entreprises du médicament –, demeure forte mais la contrainte budgétaire dans un contexte d'austérité l'est désormais également. Un premier effort a porté sur la stimulation du marché des génériques. Surtout, l'assurance-maladie a engagé des négociations plus dures avec les producteurs et distributeurs.

L'assurance-maladie française dispose surtout d'un levier puissant : la fixation du prix des produits remboursables. Le marché français est un des

premiers mondiaux et la couverture quasi universelle de la population par la Sécurité sociale (et les mutuelles complémentaires) fait qu'une entreprise pharmaceutique[16] a tout intérêt à obtenir un remboursement pour bénéficier d'immenses volumes de vente. Pour cela, l'entreprise qui commercialise le médicament doit déposer une demande à la Haute autorité de santé. Ensuite, le Comité économique des produits de santé fixe, après une phase de négociation avec l'entreprise exploitant le médicament, son prix sur la base de multiples paramètres (service médical rendu, prix des produits à même visée thérapeutique, volumes de vente potentiels, prix les plus bas pratiqués à l'étranger). De fait pour de nombreux princeps, la France affiche des prix inférieurs à ceux pratiqués chez certains de ces voisins.

Cela n'a pas échappé à l'Allemagne. En 2010, un train de mesures a été introduit pour contenir la hausse du coût des médicaments. Ces mesures ont imposé des rabais obligatoires aux producteurs et un gel transitoire des prix. Plus structurellement, la loi relative à la restructuration du marché pharmaceutique (AMNOG), entrée en vigueur début 2011, a modifié le système allemand qui ne permettait pas aux caisses d'assurance-maladie de négocier les prix. Les entreprises pharmaceutiques sont désormais contraintes de négocier les prix de remboursement avec l'assurance-maladie pour les princeps sur la base de critères dans l'esprit de ceux utilisés en France.

Un État peut même aller plus loin en faisant valoir à la fois les impératifs économique et de santé publique. Le passage en force du gouvernement français contre le groupe Roche le 27 août 2015 en est une spectaculaire illustration. La dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA) est une maladie majeure. Uniquement en France, elle touche près d'un million de personnes. Deux médicaments sont efficaces pour traiter cette maladie, tous deux détenus par le géant suisse Roche. Le Lucentis a spécialement été créé à cet effet. Il est autorisé en France au prix d'environ 800 euros par injection. Il représentait ainsi en 2014 le premier poste de dépense de l'assurance-maladie et des centaines de millions d'euros de revenus pour Roche. Or

l'Avastin, un anticancéreux peu onéreux, s'est révélé également très efficace contre la DMLA. Roche refusait que l'Avastin soit prescrit pour la DMLA afin de protéger le Lucentis. Le gouvernement français a autorisé la prescription de l'Avastin pour un prix de l'ordre de 10 euros l'injection[17].

À droit de la propriété constant, un changement de rapport de force peut donc permettre de casser des rentes, dans ce cas en faveur de l'ensemble des patients et de la santé publique. Le secteur du médicament est déjà l'un des segments majeurs de la propriété sur l'intangible. Peut-on impulser de tels changements dans d'autres segments toujours sans remettre en cause le droit de propriété ?

Le cas du numérique

Les entreprises du numérique mobilisent de nouveau l'attention du fait de l'ampleur des capitalisations de certaines sociétés, porteuses de rentes considérables. Les réflexions portent essentiellement sur la taxation de ces entreprises. Le sujet est complexe[18]. Par exemple, une proposition comme une taxe unitaire par utilisateur d'une plate-forme peut se traduire par une sélection des internautes ou mobinautes par la plate-forme, sans impact significatif sur les rentes de cette plate-forme. Par ailleurs, le numérique n'est pas que le fait des entreprises du numérique. Ainsi, le big data – l'exploitation de larges bases de données – est considéré comme le nouvel horizon de la rente au-delà même de l'Internet. Pour certains *pure players*, leur exploitation donne déjà lieu à des revenus conséquents qui justifient une valorisation bien supérieure aux investissements réalisés par l'entreprise ; mais de nombreux acteurs, par exemple des assureurs, comptent en tirer également des rentes rapidement.

Rappelons que la consécration du droit de propriété sur les bases de données est encore plus récente que celle de la brevetabilité. Elle ne date en Europe que de la directive du 11 mars 1996. C'est un droit *sui generis* : il

appartient à celui qui prend l'initiative de la base et le risque des investissements correspondants. Certaines bases nécessitent des autorisations de la part d'autorités de protection de l'usage des données individuelles mais les États ne récoltent aucune somme. Les individus (voire des entreprises, des organisations publiques…) ne sont également en général pas rémunérés pour fournir les informations qui nourrissent le big data.

L'état actuel du droit dépossède chacun de la propriété sur sa propre information, de son état civil à ses préoccupations « anonymes » relevées par ses requêtes sur un moteur de recherche. On peut donc s'inscrire dans une pure revendication du droit à la propriété privée[19] : le droit à la propriété intellectuelle de chaque individu sur ses informations impose une rémunération par les détenteurs des droits de propriété des bases.

L'assignation des flux de données aux individus étant en pratique impossible, voire non souhaitable pour la protection de la vie privée par exemple, une solution consisterait à introduire un système de licences. Pour constituer ou exploiter une base de données, une organisation opérant dans un pays X physiquement ou virtuellement devrait acquérir périodiquement une licence (avec une tarification convexe[20]), pour une tranche de téraoctets d'informations récoltées « sur » le sol du pays X. « Sur » le Net, le sol s'entendrait par la localisation du terminal d'où proviennent les informations – par exemple un téléphone mobile connecté *via* un opérateur du pays X. L'État pourrait n'être qu'un simple collecteur. Les sommes tirées de ces licences seraient distribuées uniformément. Cette uniformité ne ferait que refléter le fait que la totalité des populations des économies avancées participent quotidiennement au nourrissage des bases.

Comme dans le cas du travail face au capital, une modulation des rentes des propriétaires voire la disparition de certaines peuvent se concrétiser. Pour cela de nouveaux rapports de force et de nouveaux outils doivent être construits et assumés pour affaiblir le propriétarisme.

CONCLUSION

Au-delà du pragmatisme

Le 4 août 1914, la Seconde Internationale meurt. Tour à tour, les partis socio-démocrates européens rejoignent, chacun dans leur pays, l'Union sacrée. Devant le fait de la guerre, qu'ils soient allemand ou français, ils se doivent de participer à la défense de la Patrie et de voter les crédits de guerre aux côtés des conservateurs et des nationalistes. Les partis sont rejoints dans l'Union par les organisations syndicales. D'ailleurs, à quoi bon défendre une autre voie ? Jean Jaurès, farouchement pacifiste, a été assassiné le 31 juillet, rue Montmartre à Paris. Et l'internationaliste Rosa Luxemburg croupira dans une prison allemande pendant une bonne partie du premier conflit mondial.

Au-delà de son engagement dans une démarche patriotique, la social-démocratie succombe partout au pragmatisme en renonçant à la « lutte des

classes ». Rosa Luxemburg en propose une analyse enflammée publiée clandestinement il y a exactement un siècle dans une Allemagne où règne la censure militaire. Ce texte, intitulé *La Crise de la social-démocratie*, est dit Brochure de Junius, un pseudonyme emprunté à un pamphlétaire anglais antiroyaliste du XVIIIe siècle. Luxemburg y assène : « Alors que l'“ennemi intérieur” de la classe ouvrière – l'exploitation et l'oppression capitalistes – a subsisté tel quel, les guides de la classe ouvrière, social-démocratie et syndicats, ont livré sans lutte, par générosité patriotique, la classe ouvrière à cet ennemi pour la durée de la guerre. Alors que les droits de propriété et de domination, armés de pied en cap, des classes dirigeantes se maintenaient, intacts, le “désarmement” fut commandé au prolétariat par la social-démocratie[1]. »

Lors de la Première Guerre mondiale, les nations belligérantes commandent massivement aux grands industriels – de Michelin à Shell en passant par Bayer –, armes, tentes, uniformes, tout le nécessaire pour organiser la première grande boucherie du XXe siècle. Aux canons Krupp allemands répondent les Schneider français ou les Vickers britanniques. La chair de ces canons n'est autre que la jeune classe ouvrière et paysanne. Après avoir distribué les premiers jours des fleurs aux combattants, les femmes les remplacent dans les usines. Elles doivent se fondre dans l'« esprit du travail » pour augmenter les rendements. Dans le même temps, l'engagement patriotique des capitalistes privés est garanti par des prix incitatifs consentis par les États, assurant ainsi les marges des manufactures.

Aujourd'hui, les États-nations, même au sein de l'Union européenne, sont engagés dans une course à la « compétitivité » pour gagner ou reprendre des parts de marchés sur leurs « adversaires ». La concurrence se joue également sur le champ financier : plus un État est « crédible » plus les taux consentis par les marchés sont bas et ceux imposés à ses voisins sont élevés. Ces antagonismes économiques sont largement mis en scène par le grand patronat dans chaque pays. Hypocrisie d'un capitalisme libéré de l'obligation d'offrir

une image policée face au bloc soviétique… Hypocrisie d'un capitalisme – des grands propriétaires fonciers aux géants de la nouvelle économie – qui se repose sur la puissante protection du droit de propriété. Hypocrisie d'un capitalisme qui, lui, compose une vraie internationale : les multinationales n'ont de patrie que lorsqu'elles y trouvent un intérêt, par exemple bénéficier d'un gouvernement VRP pour vendre leurs produits et services à une dictature. Elles menacent sans cesse de délocaliser ou relocaliser leurs activités, stimulant la concurrence fiscalo-sociale. Les capitalistes eux-mêmes se moquent bien des frontières brandissant justement l'exil fiscal et faisant de leurs enfants des citoyens du monde ou plutôt d'un même monde.

En face, la social-démocratie – partis, syndicats et intellectuels – est en crise. Dans l'espoir de gagner en crédibilité et paraître moderne, elle succombe à nouveau au pragmatisme non seulement en Europe mais aussi à travers l'ensemble des pays dits avancés. Elle accepte une course au désarmement du travail. Elle cède même sur le champ sémantique : la protection des salariés devient une rigidité et les cotisations sociales sont qualifiées de charges. Ces reculs aggravent d'autant plus son incapacité à peser sur l'ordre social.

Le terreau de ce pragmatisme est le fatalisme devant ce qui serait une inéluctable décomposition du monde du travail ; un monde où la masse des « moins qualifiés » serait « improductive ». Ce fatalisme doit être abandonné pour mieux dépasser un pragmatisme impuissant.

Notre analyse pas à pas montre que le capitalisme est entré dans une phase caractérisée par une double dépendance : dépendance aux rentes offertes par les droits de propriété ; dépendance aux rentes extraites du travail, des « improductifs » qui assurent des fonctions supports critiques dans nos sociétés et économies.

Cette double dépendance enkyste le capitalisme dans ses maladies économiques et sociales : inégalités primaires, protection sociale ébranlée, montée des populismes et menaces déflationnistes. Deux moteurs de la

croissance économique – l’agglomération et l’innovation – sont progressivement stérilisés par la rente foncière et les droits exclusifs sur les connaissances. L’autre moteur majeur, la création croissante de richesses par de larges catégories du monde du travail assumant une intensification délétère n’est reconnue ni financièrement ni socialement ni même statistiquement.

Revenir sur le « tout propriété » sera long. D’ores et déjà, États et citoyens peuvent équilibrer les rapports de force face aux propriétaires du capital intangible pour récupérer une part de leurs rentes.

Surtout, l’éclatement du travail est une fable. Il est plus que jamais concentré autour d’un petit nombre d’organisations et dans des espaces limités. Cette configuration permet un réveil du travail, une renaissance – déjà visible localement – de mouvements collectifs révélant la criticité des « improductifs ». Elle offre la perspective de nouveaux rapports de force pour une juste reconnaissance du productivisme de tous. Et, le nouveau partage des rentes qui résulteraient de ces rapports de force, remettrait le capitalisme dans les rails du progrès et de l’émancipation.

Remerciements

Cet essai est inspiré des discussions permanentes avec Katia. Je tiens à remercier Odile Jacob qui a su tant me motiver, ainsi que son équipe, particulièrement Gaëlle Jullien, pour leur grande attention lors de la relecture du manuscrit.

Table des tableaux et figures

Figure 12. Évolution de l'indice Nasdaq Biotech

TABLE


Odile
Jacob

TOUS RENTIERS !

Pour une autre répartition des richesses

Comment réduire les inégalités et mieux répartir les revenus ? Comment faire pour que chacun récupère sa « part de rente » ? Dans ce livre, Philippe Askenazy nous le démontre : la distribution actuelle des richesses est loin d'être naturelle ; elle résulte de l'explosion des rentes et de leur captation par les acteurs les mieux dotés du jeu économique. Sous couvert de démocratiser la propriété (« tous propriétaires »), on a laissé quelques entreprises – et derrière elles des individus – s'emparer de nos données (« tout propriété »). Dans cette course à la rente, nous dit-il, le monde du travail est le grand perdant : tandis que de nombreux emplois alimentent les rentes capitalistiques par un surcroît de productivité, ils sont stigmatisés comme improductifs et leurs rémunérations stagnent.

Au-delà de l'affaiblissement nécessaire du « tout propriété », Philippe Askenazy invite le monde du travail à se remobiliser. Car, contrairement aux idées reçues, ce dernier n'est ni éclaté ni amorphe. Et à l'heure où le capitalisme s'enfonce dans une crise déflationniste, réhabiliter ceux qui portent la croissance par leurs efforts est tout simplement un impératif de survie.

Un livre économique très fort, mais aussi un livre de combat pour tenter de répartir plus équitablement les richesses.

Philippe Askenazy

Philippe Askenazy est directeur de recherche au CNRS-École d'économie de Paris et professeur à l'École normale supérieure. Auteur de nombreux ouvrages sur l'économie et le travail, il est l'un des initiateurs des Économistes atterrés.

1. On parle de rente différentielle.

2. Joseph Stiglitz définit la recherche de rente (*Rent Seeking)* comme le « nombre de moyens par lesquels [le] mécanisme politique actuel aide les riches à nos dépens à tous » (Joseph Stiglitz [2012], *Le Prix de l'inégalité*, Paris, Les Liens qui libèrent, p. 80).

3. En revanche, nous ne nous inscrirons volontairement pas dans une approche statistique longue sur un ou plusieurs siècles ; d'une part pour mieux s'inscrire dans le temps présent ; d'autre part, nous le verrons le long de l'ouvrage, les données disponibles ne permettent pas d'effectuer un tel exercice

proprement ou bien sans possibles anachronismes.

1. Thierry Pech (2011), *Le Temps des riches. Anatomie d'une sécession*, Paris, Seuil.

2. Leurs travaux valent à Piketty et Saez d'obtenir les plus hautes récompenses respectivement en Europe et aux États-Unis pour de jeunes économistes. Le second est professeur à l'Université de Californie et le premier à l'École des hautes études en sciences sociales à Paris. Cette position bicontinentale aide à une large diffusion de leurs résultats.

Surtout, elle leur permet de construire un noyau de données sur des pays clés, États-Unis, et en Europe puis d'agréger une importante équipe pour réaliser cet exercice sur de nombreux pays (ces données sont en libre accès sur http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/).

3. Thomas Piketty (2013), *Le Capital au* XXI*e siècle*, Paris, Seuil.

4. Économistes français mais tous deux basés aux États-Unis au moment de leurs premiers écrits. Ils ont publié en 2014 une version actualisée de leurs travaux sur ce thème : Xavier Gabaix, Augustin Landier, Julien Sauvagnat (2014), « CEO pay and firm size : An update after the crisis », *The Economic Journal*, n° 124, p. F40-F59.

5. Anthony Atkinson (2016), *Inégalités*, Paris, Seuil. Atkinson propose également pour le royaume d'augmenter le salaire minimum et de créer un conseil économique et social pour favoriser le dialogue social.

6. Michel Pinçon, Monique Pinçon-Charlot (2013), *La Violence des riches. Chronique d'une immense casse sociale*, Paris, La Découverte.

7. Woojin Lee, John E. Roemer, Karine Van der Straeten (2007), *Racism, Xenophobia and Distribution, A Study of Multi-Issue Politics in advanced Democracies*, Cambridge (MA), Harvard University Press and Russell Sage Foundation Press.

8. Rappelons que la plupart des études comptables dans les pays de l'OCDE concluent à une contribution nette des immigrés aux systèmes sociaux.

9. Katia Weidenfeld (2012), *À l’ombre des niches fiscales*, Paris, Economica.

10. Era Dabla-Norris, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphat, Frantisek Ricka, Evridiki Tsounta (2015), « Causes and consequences of income inequality : A global perspective », staff discussion note 15/13.

11. Voir son Press Release n° 15/372 du 6 août 2015, *IMF Executive Board Concludes Second Post-Program Monitoring with Portugal.*

12. Lors des élections d’octobre 2015, la droite est bien arrivée en tête comme l’espérait le FMI. Mais après un mois, le gouvernement conservateur a été renversé par une coalition inédite des partis de gauche dont le Parti communiste.

13. Sonja Kassenboehmer, John Haisken-DeNew (2009), « Social jealousy and stigma : Negative externalities of social assistance payments in Germany », *Ruhr Economic Paper*, n° 117.

14. Alpaslan Akay, Olivier Bargain, Mathias Dolls, Dick Neumann, Andreas Peichl, Sebastian Siegloch (2012), « Happy taxpayers ? Income taxation and well-being », *SOEP Paper*, n° 526.

15. Par exemple, sur la France, Christian Baudelot, Damien Cartron, Jérôme Gautié, Olivier Godechot, Michel Gollac, Claudia Senik (2014), *Bien ou mal payés ? Les travailleurs du public et du privé jugent leurs salaires*, Paris, Les Éditions d'Ulm (Cepremap).

16. Voir l'article fondateur Johannes Siegrist (1996), « Adverse health effects of high-effort/low-reward conditions », *Journal of Occupational Health Psychology*, vol. 1, n° 1, p. 27-41.

1. Branko Milanovic (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, Washington, The World Bank Group.

2. Irena Grosfeld, Claudia Senik (2010), « The emerging aversion to inequality », *The Economics of Transition*, vol. 18, n° 1, p. 1-26

3. Nina Bandelj, Matthew C. Mahutga (2010), « How socio-economic changes shape income inequality in central and eastern Europe », *Social Forces*, vol. 88, n° 5, p. 2133-2161 ; Gianluca Grimalda, David Barlow, Elena Meschi (2010), « Varieties of capitalisms and varieties of performances : Accounting for inequality in post-Soviet Union

transition economies », *International Review of Applied Economics*, vol. 24, n° 3, p. 379-403.

Les processus de privatisation en Europe de l'Ouest ont également été souvent marqués de conflits d'intérêt. La France fut particulièrement concernée. De nombreux dirigeants des sociétés privatisées n'étaient autres que les fonctionnaires placés par l'État pour organiser ces privatisations. Lors de la première vaste vague de privatisation en 1986-1988, le gouvernement Chirac a même réservé une part

du capital à des entreprises industrielles et financières amies, au prétexte de construire des noyaux stables d'actionnaires. Les mêmes types de conflits se sont retrouvés lors de la crise financière de 2008-2009 où des responsables du sauvetage public de certains établissements ont obtenu la direction de banques aidées par l'État.

4. Le détachement a été institué par la directive européenne 71 de 1996 et retranscrit dans les droits nationaux juste avant l'entrée dans l'Union européenne des premiers pays de l'Est. Un travailleur est considéré comme « détaché » s'il travaille dans un État membre de l'Union européenne parce que son employeur l'envoie

provisoirement poursuivre ses fonctions dans cet État membre. Si un État membre prévoit des conditions d'emploi minimales – par exemple un salaire minimum – ces dernières doivent également s'appliquer aux travailleurs détachés dans cet État. Cela n'empêche pas un « dumping social ». Par exemple, dans le cas du salaire minimum, il sera effectivement versé au salarié mais les cotisations sociales seront celles du pays d'origine du travailleur, donc bien souvent plus faibles.

5. Voir par exemple, Xiaoying Li, Richard B. Freeman (2014), « How does China’s new labour contract law affect floating workers ? », *British Journal of Industrial Relations*, vol. 53, n° 4, p. 711-735.

6. Voir par exemple Avraham Ebenstein, Ann Harrison, Margaret McMillan (à paraître), « Why American workers are getting poorer ? China, trade and offshoring », *in* Lionel Fontagné, Ann Harrison (dir.), *Factory Free Economy*, Oxford, Oxford University Press/Cepremap.

7. Francis Maupin (2013), « The ILO regular supervisory system : A model in crisis ? », *International Organizations Law Review*, vol. 10, p. 117-165.

8. Ainsi, en 2007, à la suite d'une saisine par le syndicat français Force ouvrière, l'OIT a conclu que la création en France par le gouvernement Villepin d'un contrat de travail (Contrat nouvelle embauche) était contraire à ses conventions (essentiellement la 158) car permettant un licenciement sans fournir de motif au salarié. Voir

l’ensemble du rapport du directeur général du BIT de novembre 2007 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/p
--ed_norm/---
relconf/documents/meetingdocument/
Le Contrat sera abrogé définitivement par une loi de juin 2008.

9. Jean-Maurice Verdier (1994), « Débat sur le droit de grève à la Conférence internationale du travail », *Droit social*, n° 12.

10. Francis Maupin (2013), « The ILO regular supervisory system : A model in crisis ? » (art. cit.) décrit l’évolution de ses discours et actes.

11. L’ordolibéralisme est une doctrine libérale née en Allemagne dans les années 1930 et inspiratrice du modèle germanique après le second conflit mondial. L’État a un rôle d’ordonnateur pour garantir un cadre normatif assurant une concurrence libre et non faussée. Sa politique budgétaire doit être équilibrée. La politique monétaire

appartient à une banque centrale indépendante et la fixation des salaires résulte de négociations paritaires entre employeurs et syndicats.

12. Ces pays – Scandinavie (Norvège, Finlande, Danemark, Suède), Islande et Belgique – pèsent au total moins que l'économie française.

13. Voir par exemple l'intervention de Richard Freeman (2015), « Les marchés du travail européen et américain dans la crise », *Document de travail de la Dares*, n° 189.

14. Philippe Askenazy, Jean-Baptiste Berry et Sophie Prunier-Poulmaire (2008), « Working hard in large food retailers » (chapitre 6), *in* Ève Caroli et Jérôme Gautié, *Low-Wage Work in France*, New York, Russell Sage Foundation.

15. Pour la genèse de cette stratégie de ressources humaines en France, voir Annie Thébaud-Mony (2000), *L'Industrie du nucléaire. Sous-traitance et servitude*, Inserm, « Questions en santé publique ».

16. Les travaux d'économistes néolibéraux viennent confirmer un surrisque de fermeture ou de destruction d'emplois dans les sites où sont présents les syndicats. Toutefois, ils en tirent un tout autre raisonnement : ces sites seraient sacrifiés car moins productifs du fait des syndicats ou dans l'incapacité de s'adapter du fait de l'intransigeance

syndicale. Ils en concluent que le syndicalisme est néfaste pour les salariés. Voir par exemple, Francis Kramarz (à paraître), « Offshoring, wages, and employment : Evidence form data matching imports, firms, and workers », *in* Lionel Fontagné, Ann Harrison (dir.), *Factory Free Economy*, *op*. *cit*.

17. John Schmitt, Alexandra Mitukiewicz (2012), « Politics matter : Changes in unionisation rates in rich countries, 1960-2010 », *Industrial Relations Journal*, vol. 43, p. 260-280.

18. La plupart des études montrent que la présence syndicale est associée toutes choses égales par ailleurs à un niveau de rémunération supérieur des salariés. En miroir, les études disposant de données sur les profits suggèrent qu’ils sont érodés, en particulier lorsque l’entreprise possède une position de marché lui permettant

d'extraire des marges importantes sur ses clients. Pour un résumé des travaux et débats sur la question, voir Alex Bryson (2014), « Union wage effects », *IZA World of Labor*, n° 35, p. 1-10.

19. Voir Philippe Askenazy, Christine Erhel (à paraître), « Exploring the French productivity puzzle », *in* Philippe Askenazy *et al.* (dir.), *Productivity Puzzles Across Europe*, Oxford, Oxford University Press/Cepremap.

20. Cofinindustria en Italie, Medef en France, CBI au Royaume-Uni, BDA en Allemagne, US Chamber of Commerce aux États-Unis, KFI en Corée du Sud, Keidaren au Japon, CII en Inde, CNI au Brésil, CCPIT en Chine, Business Unity South Africa…

21. Philippe Askenazy (2004), *Les Désordres du travail. Enquête sur le nouveau productivisme*, Paris, Seuil, « La République des idées ».

22. Philippe Askenazy (2014), *Les Décennies aveugles*, Paris, Seuil, « Point ».

23. Des grands constructeurs disposent d'établissements bancaires florissants, comme Volkswagen Bank ou RCI banque pour le groupe Renault-Nissan. D'autres industries manufacturières sont concernées même si les stratégies sont hésitantes. Ainsi le géant General Electric a décidé en 2015 de se séparer de GE Capital qui gère

500 milliards d'actifs et a réalisé 7 milliards de dollars de profits en 2014.

24. Maryam Farhadi, Rahmah Ismail, Masood Fooladi (2012), « Information and communication technology use and economic growth », *PLoS One*, vol. 7, n° 11.

25. Carol Corrado, Jonathan Haskel, Cecilia Jona-Lasinio, Massimiliano Iommi (2012), « Intangible capital and growth in advanced economies : Measurement methods and comparative results », *IZA Discussion Paper*, n° 6733 (http://repec.iza.org/dp6733.pdf).

26. Harry W. Richardson, Chang Woon Nam (dir.) (2014), *Shrinking Cities : A Global Perspective*, Londres, Routledge.

27. Philippe Askenazy, Philippe Martin (2015), « Promouvoir l'égalité des chances à travers les territoires », *Note du Conseil d'analyse économique*, nº 20.

28. *Global City*, Princeton University Press, Princeton.

1. Jeremy Rifkin (2005), *L'Âge de l'accès. La nouvelle culture du capitalisme*, Paris, La Découverte.

2. Katharina Knoll, Moritz Schularick, Thomas Steger (2014), « No price like home : Global house prices, 1870-2012 », *CEPR Discussion Paper*, nº 10166.

3. *Ibid*.

4. Des travaux sur les États-Unis ou la Grande-Bretagne suggèrent une très forte surestimation de la hausse des prix immobiliers (par exemple, Patric H. Hendershott, Thomas H. Thibodeau [1990], « The relationship between median and constant quality house prices : Implications for setting FHA loan limits », *Real*

Estate Economics, vol. 18, n° 3, p. 323-334.)

5. Par exemple, la transformation de chambres de bonne en appartements tout confort.

6. Ainsi, en France, pourtant en pointe sur cette question, les données Insee ne corrigent la qualité des biens par une méthodologie solide que depuis la fin des années 1990. Pour une présentation des nouvelles méthodologies, « Les indices de prix des logements anciens », *Insee Méthodes*, n° 98,

septembre 2002 et n° 128, juillet 2014.

7. Thomas Piketty (2013), *Le Capital au XXIe siècle*, *op. cit.*

8. Extrait du *Cahier des charges du programme de construction des cités* confié à Pierre Boulanger après 1918, cité par Christian Lamy et Jean-Pierre Fornaro (1990), *Michelin-ville : le logement ouvrier de l'entreprise Michelin 1911-1987*, Saint-Just-prés-Brioude, Éditions Créer.

9. Juan Carluccio (2014), « L’impact de l’évolution des prix immobiliers sur les coûts salariaux. Comparaison France-Allemagne », *Bulletin de la Banque de France*, n° 196, p. 81-99.

10. Avec un crédit *in fine*, l'emprunteur ne rembourse que les intérêts et paiera le montant emprunté d'un coup à l'échéance du prêt.

11. Greg Suttor (2009), *Rental Paths from Postwar to Present : Canada Compared*, Cities Centre, University of Toronto, Research Paper nº 218. Sur une période plus courte (à partir du début des années 1990) mais plus de pays, Dan Andrews et Aida Caldera-Sanchez (2011), *Drivers of Homeownership Rates in Selected OECD Countries*,

OCDE, Economic Department WP n° 849.

12. La proportion de propriétaires occupants semble toutefois légèrement supérieure à celle obtenue en général par les enquêtes nationales, par exemple 64 % pour la France contre 58 % dans l’enquête Insee.

13. Si on prend la limite de 60 % du revenu médian par unité de consommation des foyers, dans l'Union à quinze, en 2013, SILC donne 43 % de foyers propriétaires en deçà et 70 % au-dessus de cette limite.

14. Les communs renvoient aux *commons* en Angleterre et le mouvement de privatisation (*enclosures*) d'espace commun de culture et de pâturage. Considérée comme oubliée ou délaissée autant par les auteurs libéraux que marxistes, l'analyse des biens communs et du rôle des institutions a été revivifiée par les recherches en économie autour

d'Elinor Olstrom (1990, *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press). Au-delà de l'économie, politistes, philosophes ou mouvements altermondialistes voient dans les voire le(s) Commun(s) la base théorique pour construire une alternative idéologique au néo- ou au social-libéralisme, embrassant l'ensemble des questions sociales et environnementales. Pour une approche pluridisplinaire, Benjamin Coriat (dir.) (2015), *Le Retour des communs. La crise*

de l'idéologie propriétaire, Paris, Les Liens qui libèrent ; pour un panorama critique, le pavé de Pierre Dardot et Christian Laval (2014), *Commun. Essai sur la révolution du* XXI*e* *siècle*, Paris, La Découverte.

15. Par exemple, Ugo Pagano (2014), « The crisis of intellectual Monopoly capitalism », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38, n° 6, p. 1409-1429.

16. Fin novembre 2015, Pfizer a annoncé le rachat de l'Irlandais Allergan et une inversion : le nouveau groupe sera basé en Irlande avec sa douceur fiscale.

17. Pour une formalisation théorique de la complémentarité entre droit de propriété et libéralisme, voir Philippe Aghion *et al.* (2013), « Patent tights product market reforms », *NBER Working Paper*, n° 18854.

18. Un des leaders mondiaux de l’hôtellerie, Accor, tente ainsi de contrer les Booking ou autre Airbnb en investissant massivement dans sa propre plate-forme.

19. Le rapport de recherche pour France Stratégie Maya Bacache *et al.* (2015), *Taxation and the Digital Economy : A Survey of Theoretical Models* (Paris, Paris School of Economics, Telecom Paris-Tech, Toulouse School of Economics), offre un panorama théorique très complet pour un lecteur plus avancé.

20. Pour une présentation voir http ://www.cepremap.fr/observatoire-bien-etre/

1. La distinction entre capitalistes et travailleurs n’est pas toujours absolue. Ainsi, des indépendants qui disposent d’un capital significatif (par exemple un architecte propriétaire de son cabinet) ont un revenu qui est réalisé à partir de leur travail et de ce capital. On qualifie donc ces revenus de mixtes : capital et travail. En pratique, économistes

et comptables nationaux recourent à des conventions pour séparer revenus du travail et revenus du capital. Il y a en gros deux méthodes qui d'ailleurs ne donnent pas les mêmes résultats : on considère que le revenu du travail de l'indépendant est le même que celui d'un salarié occupant la même activité, ou bien on affecte un revenu du capital basé sur le coût d'opportunité (taux d'intérêt) du capital professionnel détenu par l'indépendant.

2. On emploiera volontairement le terme de groupe social (et non de catégorie sociale). En sociologie ou en psychologie sociale, un groupe social se définit par des caractéristiques communes ; des buts et intérêts communs ; une conscience même floue d’appartenir à ce groupe ; des interactions qui peuvent même être simplement

virtuelles. Au sein des catégories socioprofessionnelles – qui sont elles-mêmes, et nous y reviendrons, une construction sociale – cohabitent des groupes hétérogènes dans leur capacité à capturer des rentes.

3. À ne pas confondre avec le capital humain qui, pour reprendre la définition utilisée par l'OCDE, désigne « l'ensemble des connaissances, qualifications, compétences et caractéristiques individuelles qui facilitent la création du bien-être personnel, social et économique ».

4. Il ne s’agit pas d’une complémentarité technologique de ces agents avec le capital mais bien de leur nature capitaliste. En outre, l’individu est du capital et non sa production comme dans le cas de la propriété intellectuelle que nous avons vu dans le chapitre 2.

5. L’Asociación de Futbolistas Españoles (AFE) a plus de peine face à la ligue espagnole. Sa grève en début de saison 2011 avait abouti à un rapide accord. En revanche, la grève du printemps 2015 a été déclarée illégale par les tribunaux espagnols, permettant ainsi à la Liga de passer outre.

6. Toutefois, si le consommateur final dépense plus pour la sécurité de son réseau, ce service sera considéré comme de la valeur ajoutée en comptabilité nationale.

7. Pyramide d’âge similaire, même proportion de jeunes ou d’immigrés, un peu plus de pauvres outre-Manche, un peu plus de chômeurs en France…

8. Voir http://ec.europa.eu/eurostat/fr/Web/cri

9. Sources : Insee pour les avocats, notaires et huissiers, et Association française des juristes d’entreprise.

10. Les solicitors assurent des missions confiées en France à certains avocats, aux notaires, aux huissiers et aux juristes d'entreprises.

11. Dès l'Antiquité, puis au Moyen Âge, des corporations sont présentes autour notamment de métiers artisanaux. Elles se dotaient déjà de statuts définis, d'une hiérarchie, d'une police, de rites, voire de dévotions propres, et jouissaient d'un ensemble de monopoles et de privilèges. La doctrine corporatiste s'en est inspirée pour proposer une vision

d’ensemble d’organisation de la société autour de corporations professionnelles institutionnelles représentées auprès de l’État et qui rendent des décisions sanctionnées par l’État. Le corporatisme a culminé en Europe dans les régimes fascistes et collaborationnistes comme alternative antidémocratique à la fois au libéralisme et au collectivisme. Ainsi, dans son discours du 1er mai 1941, Pétain clamait : « Abandonnant tout ensemble le principe de l’individu isolé devant l’État et la pratique des coalitions ouvrières et patronales dressées les unes

contre les autres, [l'ordre nouveau corporatiste] institue des groupements comprenant tous les membres d'un même métier : patrons, techniciens, ouvriers. Le centre du groupement n'est donc plus la classe sociale, patronale ou ouvrière, mais l'intérêt commun de tous ceux qui participent à une même entreprise. »

12. Historiquement, c’est le modèle germanique implanté en Alsace-Moselle qui a servi de référence lors des réflexions en France dans les années 1930, appliquées ensuite à la Libération, en remplacement du système corporatiste de Vichy.

13. Série Eurostat (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Healthcare_provi mise à jour le 14 juillet 2015.

14. Maria Lluch *et al.* (2010), « Impact of regulation of Community Pharmacies on efficiency, access and equity. Evidence from the UK and Spain », *Health Policy*, vol. 95, nº 2, p. 245-254.

15. Ce pouvoir explique l'abandon en 2015 par le gouvernement français de ses velléités d'ouverture du capital des officines ou encore les conditions très strictes posées aux e-pharmacies. Le pouvoir socialiste considère déjà comme une fantastique victoire, un acte d'autorité face aux pharmaciens, la loi Consommation du 17 mars

2014 : elle supprime le monopole des pharmacies (et magasins d’optique) pour la vente de produits nettoyants pour lentilles et le monopole de distribution des tests de grossesse en pharmacie.

16. Inspection générale des finances (2013), *Les Professions réglementées*, rapport n° 2012 M057 03.

17. OCDE, *Statistique de l'OCDE sur la santé 2013* (http://dx.doi.org/10.1787/health-data-fr).

18. En revanche, ce n’est pas le cas aux États-Unis. La dernière tentative en 2013 de blocage de Washington par des routiers indépendants avait été un échec, seulement quelques douzaines de camions participant à l’action.

19. Stephen Potter, Graham Parkhurst, Ben Lane, Barry Ubbels, Paul Peeters (2004), *Taxation Futures for Sustainable Mobility : Final Report to the ESRC*, Milton Keynes, Open University.

20. Voir par exemple, Frédéric Palomino (2011), *Comment faut-il payer les patrons ?*, opuscule du Cepremap n° 21, Presses de la Rue d'Ulm.

21. Joseph Stiglitz (2012), *Le Prix de l'inégalité*, *op. cit.*

22. Voir les travaux et le rapport final du collège français d’expertise sur le suivi des risques psychosociaux (dont l’auteur était membre) (2011), *Mesurer les facteurs psychosociaux de risque au travail pour les maîtriser* (http://www.college-risquespychosociaux-travail.fr).

23. Johannes Siegrist (1996), « Adverse health effects of high-effort/low-reward conditions », art. cit.

24. Pour faciliter l'exposé, nous avons retenu la version d'origine du modèle apparue dès la fin des années 1970. Voir l'ouvrage de référence de Robert Karasek, Töres Theorell (1990), *Healthy Work : Stress, Productivity, and the Reconstruction of Working Life*, New York, Basic Books. Une partie de la littérature complète ce modèle par une

troisième dimension : le soutien social dont l'aide et la reconnaissance des collègues et du supérieur hiérarchique. Les conditions de rémunération n'en font pas partie. Cette dimension additionnelle permet d'identifier une situation de cumul particulièrement délétère, l'*iso-strain*, qui combine à la fois le *job strain* et l'isolement ou l'absence de soutien social. Par définition, les corporations comme les fonctions reconnues à forte criticité sont préservées de ces derniers facteurs.

25. Conventionnellement les frontières entre faibles et fortes demandes et latitudes décisionnelles sont les médianes ou bien les moyennes des scores des travailleurs.

26. Voir par exemples la méta-analyse de Mika Kivimäki *et al.* (2006), « Work stress in the etiology of coronary heart disease-a meta-analysis », *Scandinavian Journal of Work and Environmental Health*, vol. 32, n° 6, p. 431-442 ; et le rapport du collège français des experts (2011), *Mesurer les facteurs psychosociaux de risque*

au travail pour les maîtriser, op. cit.

27. Isabelle Niedahamer, Jean-François Chastang, Simone David (2008), « Importance of psychosocial work factors on general health outcomes in the national French SUMER survey », *Occupational Medicine*, vol. 58, n° 1, p. 15-24.

28. Eurofound (2012), *Health and Well-Being at Work : A Report Based on the Fifth European Working Conditions Survey*, Dublin.

29. Les données sont disponibles pour un usage non commercial sur UK data archives. Eurofound a construit des variables sectorielles et de professions qui corrigent des ruptures de nomenclatures. Les fichiers détails de l'enquête 2015 ne seront disponibles que début 2017, mais les premiers résultats suggèrent une continuation des

tendances précédemment observées.

30. Classes dites ISCO-1 et 2. La classification des professions dans ces enquêtes internationales répond à des normes internationales qui peuvent différer des classifications utilisées nationalement, comme les catégories socio-professionnelles en France. La norme utilisée ici est dite ISCO (International Standard

Classification of Occupations) de 1988.

31. Ils gèrent une entreprise ou un organisme comprenant au moins trois cadres de direction.

32. Les spécialistes des sciences physiques, mathématiques et techniques comportent notamment les ingénieurs, les chercheurs de ces disciplines, les informaticiens ou les architectes. Les enseignants sont de tous niveaux du primaire au supérieur. Les spécialistes du vivant et de la santé vont du cadre infirmier au médecin en passant par le

pharmacien. Les autres spécialistes sont encore plus divers : artistes, écrivains, avocats, évêques… ou chercheurs en sciences humaines et sociales.

33. Les approches de Karasek ont essentiellement été validées sur les salariés. L’exclusion des indépendants ne modifie cependant qu’à la marge les résultats sur l’EU à quinze.

34. Voir Philippe Askenazy (2004), *Les Désordres du travail*, *op. cit.*

1. 10. L’OCDE normalise les variables ainsi construites avec une moyenne de 2 et d’un écart-type de 1 sur l’ensemble de l’échantillon global de tous les pays participants.

2. Parmi les très nombreux travaux sur la question : Daron Acemoglu, David H. Autor (2011), « Skills, tasks and technologies : Implications for employment and earnings », *in* Orley Ashenfelter, David E. Card (dir.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 4, Amsterdam, Elsevier.

3. Dans l’ensemble du corps du texte les termes « peu, non, ou moins qualifiés » seront entre guillemets. Ces termes largement employés, et tout de même stigmatisants, structurent les débats sur les professions alors qu’ils reposent sur des conventions fluctuantes. Les spécialistes de la polarisation des emplois définissent par exemple

les professions *non qualifiées* (*unskilled*) comme celles historiquement les moins bien rémunérées. En France, l'Insee sépare les professions des employés et ouvriers en deux catégories : celles exercées en grande proportion par des personnes possédant un diplôme de la même spécialité que leur profession sont considérées comme des professions *qualifiées* ; les autres sont des professions *non qualifiées*. Fluctuantes, ces conventions, en outre, ne sont pas nécessairement pertinentes compte tenu des

mutations décrites dans ce chapitre.

4. Notion développée en démographie et en épidémiologie, l'espérance de vie sans limitation ou encore sans incapacité est obtenue en décomposant l'espérance de vie en deux espérances de santé, avec et sans incapacité. Pour cela est introduite la prévalence de l'incapacité observée en population générale dans le calcul

de l’espérance de vie. En Europe, les données nécessaires proviennent de l’enquête annuelle EU-SILC coordonnée par Eurostat pour l’ensemble de l’Union européenne (mais aussi la Suisse, Israël et l’Islande). Voir l’action conjointe European Health and Life Expectancy (http://www.eurohex.eu/).

5. Le lecteur intéressé peut se reporter aux résultats des remarquables enquêtes françaises SUMER. La Surveillance médicale des risques utilise un réseau de médecins du travail pour passer des questionnaires lors des visites médicales obligatoires, traçant un portrait précis des expositions individuelles. Voir « Des risques

professionnels contrastés selon les métiers » (2014), *Dares analyses*, n° 39 (http://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/2014-039.pdf).

6. Dan Clawson et Naomi Gerstel (2015), *Unequal Time. Gender, Class, and Family in Employment Schedules*, New York, Russell Sage Foundation.

7. Philippe Askenazy (2004), *Les Désordres du travail*, *op. cit.*

8. Terme euphémisé pour désigner le vol.

9. Voir OCDE (2013), *Perspectives de l’OCDE sur les compétences 2013. Premiers résultats de l’Évaluation des compétences des adultes*, Éditions OCDE. http://dx.doi.org/10.1787/9789264204
fr. Les résultats de la vague 2014 seront connus dans l’année 2016.

10. Louis Chauvel (2006), *Les Classes moyennes à la dérive*, Paris, Seuil, « La République des idées » ; Éric Maurin (2009), *La Peur du déclassement. Une sociologie des récessions*, Paris, Seuil, « La République des idées ».

11. L’OCDE (2013), *Perspectives de l’OCDE sur les compétences 2013*, *op. cit.* s’est livré à un exercice fragile mais tout de même suggestif. L’enquête PIAAC procède à un test des compétences en lecture et numératie des personnes interrogées. À partir de cette information individuelle, l’OCDE a regardé si les personnes qui se

déclarent trop « qualifiées », ont réussi les tests mieux que 95 % des travailleurs de la même profession dans le même pays et déclarant avoir les compétences requises pour leur emploi. La part des surcompétents en lecture ou de ceux en numératie tourne alors autour de 6 % en France et 8 à 10 % au Japon, comme aux États-Unis ; c'est à la fois significatif et faible au regard des 31 % de Japonais ou Français qui se considèrent comme trop compétents pour leur poste. La principale limite de cette analyse est qu'elle repose sur une classification agrégée des

professions alors que nous avons vu qu’un tel niveau recèle une importante hétérogénéité.

12. Voir les *State of Working America* (http://www.stateofworkingamerica.or

13. De nombreuses séries de prix agrégés reposant sur des notions et méthodes différentes sont produites par les instituts statistiques. Elles donnent en général des résultats très proches. Toutefois, en période de choc macroéconomique, elles peuvent s'écarter significativement. L'indice des prix à la consommation rend compte de

l’évolution des prix des produits et services de consommation finale ; le déflateur du PIB permet de passer d’un PIB nominal en un PIB en volume pour notamment le calcul de la croissance économique. Quel indice prendre pour rendre compte d’un coût du travail réel pertinent pour l’employeur est largement discuté. De fait, selon l’activité de l’entreprise, l’un ou l’autre peut être plus pertinent.

14. Philippe Askenazy (2014), *Les Décennies aveugles*, *op. cit.*

15. William Baumol, William Bowen (1966), *Performing Arts. The Economic Dilemma : A Study of Problems Common to Theater, Opera, Music, and Dance*, New York, Twentieth Century Fund.

16. La convention internationale en vigueur recommande une mesure de la valeur ajoutée aux prix de base (prix facturés moins le solde des impôts et subventions sur les biens et services).

17. Le lecteur courageux peut se reporter à l'*OECD Productivity Manual* (http://www.oecd.org/std/productivity-stats/2352458.pdf).

18. Le volume produit dans l'éducation est mesuré ainsi par le nombre d'élèves pondéré par un indicateur de qualité dans l'ensemble de l'Europe, suite à une décision de la Commission européenne de décembre 2002. La qualité est laissée à l'appréciation du statisticien national.

En France, la qualité est mesurée par la réussite aux examens : à nombre d'enseignants constant, une hausse de la réussite au baccalauréat se traduit par une productivité en volume accrue. Or le taux de réussite au baccalauréat dépend des directives ministérielles en matière de notation. Ces dernières tendent à garantir dans la dernière décennie une certaine stabilité. Dans ce cas, l'évolution du volume produit est essentiellement le nombre d'élèves. Du coup, lorsqu'un

gouvernement – par exemple celui de François Fillon sous le quinquennat de Nicolas Sarkozy – décide de supprimer des options, de supprimer des postes de remplaçant, de réduire le réseau d'aides spécialisées aux élèves en difficulté, etc., – toute une série de facteurs *a priori* défavorables à la qualité et même au volume enseigné –, la productivité en volume des enseignants mesurée s'améliore.

Au Royaume-Uni, la réussite au diplôme étant jugée trop dépendante de facteurs externes à

l'éducation (évolution du niveau social des parents, logements, places en crèche, accès aux librairies municipales…), des mesures de plus-value des établissements sont mobilisées mais avec un poids faible ; l'essentiel du volume d'éducation est la présence des élèves.

1. Ben Bernanke, alors président de la FED (la banque centrale américaine), était auparavant un universitaire, auteur d'analyses sur les erreurs de la banque du Japon au début des explosions des bulles financière et immobilière.

2. Mais un salaire minimum est loin d’être suffisant pour corriger l’ampleur des discriminations et de la ségrégation professionnelles dont souffrent les femmes (voir pour la France [novembre 2015], *Ségrégation professionnelle et écarts de salaires femmes-hommes*, *Dares analyses*, n° 82).

3. Paul Gregg, Stephen Machin, Marina Fernández-Salgado (2014), « The squeeze on real wages. And what it might take to end it », *National Institute of Economic Review*, vol. 228, n° 1, p. R3-R16.

4. Alex Bryson, John Forth (à paraître), « The British productivity puzzle », *in* Philippe Askenazy *et al.* (dir.), *Productivity Puzzles across Europe*, *op. cit.*

5. Par exemple, en février 2015, une liste de 70 firmes a été publiée : *Government Names and Shames Largest Ever Number of National Minimum Wage Offenders*, Department for Business Innovation and Skills (https://www.gov.uk/government/new names-and-shames-largest-ever-number-of-national-minimum-wage-offenders).

6. Abe ne renonce cependant pas. Il a annoncé fin 2015 une nouvelle série pluriannuelle de hausses du salaire minimum.

7. L’ouvrage Philippe Aghion, Gilbert Cette, Élie Cohen (2014), *Changer de modèle*, Paris, Odile Jacob, offre un exemple de « blairisme radical ».

8. Erzsébet Bukodi, John H. Goldthorpe, Lorraine Waller, Jouna Kuha (2015), « The mobility problem in Britain : New findings from the analysis of birth cohort data », *The British Journal of Sociology*, vol. 66, n° 1, p. 93-117.

9. En 2012, le Royaume organisait les jeux Olympiques de Londres obtenus par Tony Blair ; les athlètes de la génération Blair (arrivé au 10, Downing Street en 1997) s'alignaient. Le Royaume-Uni est arrivé troisième au tableau des médailles, un grand succès. Mais sur les 65 médaillés, 24 avaient fait leurs études dans des écoles privées payantes, alors

que seuls 7 % des jeunes Britanniques y passent : venir d’une telle école offre près de 6 fois plus d’opportunités de médaille que de venir du public, la même inégalité de chances que pour devenir député !

10. Ces droits seront au moins partiellement fongibles, permettant par exemple de renoncer à une part de ses indemnités chômage pour suivre une formation en vue de créer son entreprise. Voir le rapport de France Stratégie d'octobre 2015, *Le Compte personnel d'activité, de l'utopie au concret* (http://www.strategie.gouv.fr/publicati

personnel-dactivite-de-lutopie-concret).

11. Dans le détail, l’emploi indépendant sous forme de société est plutôt stable alors que le poids de l’emploi indépendant *unincorporated* – plus proche de la notion française d’autoentrepreneur – est en déclin.

12. Parmi les autres pays du G7, le poids du revenu mixte en 2014 est similaire à celui de 2005 au Canada et au Royaume-Uni, et en déclin au Japon (à moins de 4 %), aux États-Unis, en Allemagne et en Italie où il demeure le plus massif à 17,8 % de la valeur ajoutée (source : comptes nationaux OCDE, accédés le 9 novembre 2015).

13. Les économistes parlent de granularité de l'économie – par opposition à l'atomisation – lorsqu'elle repose sur quelques grosses firmes.

14. Par exemple, en France, le Syndicat national des pilotes de ligne défend principalement les pilotes dans des organisations comme Air France, où ils pèsent moins de 10 % du personnel.

15. La densité de population à Londres et New York est inférieure à 7 000 habitants au km² contre plus de 20 000 à Paris. À l’échelle entière de l’agglomération, la densité est de l’ordre de 1 100 habitants au km² dans les deux premières et 4 000 pour Paris.

16. Selon les données du Bureau of Labor Statistics, le salaire moyen annuel d’un pharmacien en mai 2014 dans l’aire métropolitaine New York-White Plains-Wayne était de 117 000 dollars.

17. Au-delà du cas présenté, les travaux statistiques anglo-saxons en économie comme en sociologie quantitative convergent pour mettre en évidence une prime salariale. Voir par exemple, Bruce Western, Jake Rosenfeld (2011), « Unions, norms, and the rise in U.S. wage inequality », *American Sociological Review*, vol. 76,

p. 513-537 ; et plus loin les cas des infirmières, femmes de chambre ou chauffeurs de car.

18. Adam Tanner, *Schwarzenegger Ends Fight with California Nurses*, dépêche Reuters du 11 novembre 2005.

19. Les syndicats américains doivent en principe fournir à l'administration du travail un descriptif précis de leurs finances et du nombre d'adhérents. L'Office of Labor-Management Standards collecte ces *union reports*. Ces rapports mis en ligne permettent de calculer la part des infirmières salariées affiliées à un des syndicats d'État du NNU.

Toutefois, les rapports peuvent être incomplets ou datés, ne permettant d’estimer un taux que pour la moitié des États.

20. Cette élasticité est plus élevée que celle obtenue par des travaux microéconomiques sur l'effet de la syndicalisation des infirmières à partir de données individuelles ou d'établissements. Toutefois, elle serait cohérente avec un effet de « peur » suggéré par la littérature : face à la poussée syndicale dans un État, les structures non syndiquées

accordent des augmentations salariales préventives. Voir par exemple, Christopher Coombs, Robert Newman, Richard Cebula, Mary White (2015), « The bargaining power of health care unions and union wage premiums of registered nurses », *Journal of Labor Research*, vol. 36, nº 4, p. 442-461.

21. Philippe Askenazy (2004), *Les Désordres du travail*, *op. cit.*

22. Ni l’un ni l’autre argument n’est solide : une hausse des salaires peut se traduire par une réduction des marges et impacterait peu les besoins de financement des aides sociales.

23. C’est une disposition récente du Code du travail français introduite en 2008 dans une loi de modernisation du dialogue social, elle-même le résultat de la position commune des deux premiers syndicats français la CFDT, partenaire privilégié des gouvernements (de droite comme de gauche) en France, et donc la CGT.

24. L’accord 2014 contenant un rappel de l’accord 2013 est disponible sur http://www.commerce.cgt.fr/spip.php?article1564.

25. Elles dépendent largement de l’état initial du droit du travail ou des relations sociales. Par exemple, aux États-Unis, la suppression de la possibilité pour les employeurs de remplacer un gréviste par une embauche sur contrat permanent fut un engagement de campagne d’Obama qu’il n’a jamais concrétisé.

26. Par exemple en France, les salariés mis à disposition doivent choisir de voter chez leur employeur direct ou bien chez le donneur d'ordre. Cette disposition vise à éviter qu'un salarié vote deux fois alors que la représentativité des syndicats, notamment aux niveaux des branches et national, est établie par les votes lors des élections

professionnelles. Cela limite de fait la capacité de négociation des salariés. Par ailleurs, la suppression de cette disposition pousserait encore plus qu'aujourd'hui les organisations syndicales à s'intéresser à ces salariés car pesant deux voix dans la représentativité syndicale (comme c'est déjà le cas pour les salariés cumulant deux temps partiels dans deux entreprises différentes et qui peuvent ainsi voter deux fois).

1. Jean-Paul Gaudillière (2007), « L'industrialisation du médicament : une histoire de pratiques entre sciences, techniques, droit et médecine », *Gesnerus. Swiss Journal of the History of Medicine and Sciences*, vol. 64, n° 1/2, p. 93-108. Voir également Benjamin Coriat (dir.) (2015), *Le Retour des communs*, *op. cit.*

2. Adolf Berle, Gardiner Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan.

3. Comptes nationaux Eurostat – part des profits bruts, en pourcentage de la valeur ajoutée brute – consultés le 10 octobre 2015.

4. Louis Baudin (1947), *Frédéric Le Play*. *Textes choisis*, Paris, Dalloz, « Les Grands économistes ». Le Play continue dans le même texte en analysant la révolution industrielle en Angleterre. « J'ai toujours reconnu au contraire que le besoin préalable du confort ferme à l'ouvrier anglais et à ses descendants le chemin qui

conduit à la propriété. La pratique même de l'Angleterre justifie le principe que je viens d'établir touchant l'intime connexion qui se présente toujours, chez les classes inférieures, entre la simplicité de l'existence et l'acheminement vers la propriété », p. 157-158 de la version électronique publique sur la bibliothèque numérique « Les classiques de sciences sociales » de l'UQAC (Université du Québec à Chicoutimi).

5. Pour une revue critique accessible mais très complète des arguments, Stephanie M. Stern (2011), « Reassessing the citizen virtues of homeownership », *Columbia Law Review*, vol. 111, n° 4, p. 890-938. À noter que des auteurs peuvent adhérer à certains arguments et en réfuter d'autres. Ainsi Joseph Stiglitz (2012, *Le Prix de l'inégalité*, *op*.

cit.) soutient les effets sur la citoyenneté de la propriété du logement tout en soulignant les risques financiers de la propriété pour les plus bas revenus.

6. Jim Kemeny (1982), *The Myth of Home Ownership*, Londres, Routledge.

7. Ray Forrest, Alan Murie, Peter Williams (1990), *Home Ownership : Differentiation and Fragmentation*, Londres, Unwin Hyman.

8. Matthew Roskruge, Arthur Grimes, Philip McCann, Jacques Poot (2013), « Homeownership, social capital and satisfaction with local government », *Urban Studies*, vol. 50, n° 12, p. 2517-2534.

9. Par exemple sur l'Allemagne, Marco Caliendo, Anne C. Gielen, Robert Mahlstedt (2015), « Home-ownership, unemployed's job search behavior and post-unemployment outcomes », *IZA Discussion Paper*, n° 8972.

10. David Blanchflower, Andrew Oswald (2013), « Does high home-ownership impair labor market ? », *NBER Working Paper*, nº 19079.

11. Par exemple, Michael D. Eriksen, Stuart S. Rosenthal (2010), « Crowd out effects of place-based subsidized rental housing : New evidence from the LIHTC program », *Journal of Public Economics*, vol. 94, nº 11-12, p. 953-966.

12. Joseph Stiglitz (2015), *La Grande Fracture. Les sociétés inégalitaires et ce que nous pouvons faire pour les changer*, Paris, Les Liens qui libèrent.

13. Michele Boldrin, David K. Levine (2013), « The case against patents », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, n° 1, p. 3-22.

14. OECD (2015), *The Future of Growth*, Paris, OECD.

15. Par exemple, Facebook n’a payé qu’un peu plus de 300 000 euros d’impôts en France en 2014. En effet, sa filiale française déclare un chiffre d’affaires très faible. La publicité ciblant les internautes français, l’essentiel du business de Facebook, n’est pas facturée depuis la France, mais depuis l’Irlande.

16. Elle peut tout à fait commercialiser un produit au prix qu’elle le souhaite s’il n’est pas pris en charge par la Sécurité sociale et si, bien-sûr, il a obtenu une autorisation de mise sur le marché.

17. Roche a entamé une bataille contentieuse qui n'est pas consommée au moment de l'écriture de ces lignes.

18. Maya Bacache *et al.* (2015), *Taxation and the Digital Economy*, *op. cit.*

19. Pourrait être également convoqué le caractère potentiel de bien public de bases de données dont les applications possibles sont tellement multiples que la propriété exclusive n'est pas garante d'un usage suffisant pour la société.

20. Un effet pervers serait que les acteurs chercheraient à accumuler encore plus d'informations pour trouver et ne conserver que celles qu'ils considèrent comme pertinentes ; toutefois, cela les pousserait à ne pas conserver toute l'information qu'ils capturent sur l'individu (ou une organisation).

1. Rosa Luxemburg (2009), *La Crise de la social-démocratie*, Paris, L'Altiplano, p. 169.